Seri Penuntun
Ibadah Muslimah

mizania

Belajar Bisnis kepada Khadijah

Menyelami Kiat-Kiat Sukses *Entrepreneurship* dari sang Istri Rasulullah Saw.

"Menambah khazanah bisnis dari sudut pandang wanita dan Islam, dan mutlak menjadi salah satu referensi bagi pengusaha muslimah."
—**Valentino Dinsi**, penulis *bestseller* dan Ketua Gerakan Nasional AYO MANDIRI

Azti Arlina

BELAJAR BISNIS KEPADA KHADIJAH:

Menyelami Kiat-Kiat Sukses *entrepreneurship*

dari sang Istri Rasulullah Saw.

© Azti Arlina, 2010

Penyunting: Yadi Saeful Hidayat

Proofreader: Bunda Keia

Hak cipta dilindungi undang-undang

All rights reserved

Diterbitkan oleh Penerbit Mizania pada Agustus 2010/Ramadhan 1431

PT Mizan Pustaka

Anggota IKAPI

Jln. Cinambo No. 135 (Cisaranten Wetan),

Ujungberung, Bandung 40294

Telp. (022) 7834310 --Faks. (022) 7834311

e-mail: mizania@mizan.com

http://www.mizan.com

Desainer sampul: What Happen Studio

ISBN 978-602-8236-78-2

Didigitalisasi dan didistribusikan oleh:

Gedung Ratu Prabu I Lantai 6

Jln. T.B. Simatupang Kav. 20, Jakarta 12560 - Indonesia

Phone: +62-21-78842005

Fax.: +62-21-78842009

website: www.mizan.com

email: mizandigitalpublishing@mizan.com

gtalk: mizandigitalpublishing

y!m: mizandigitalpublishing

twitter: @mizandigital

facebook: mizan digital publishing

ISI BUKU

Apresiasi atas Belajar Bisnis Kepada Khadijah

Pengantar Anne Rufaidah

Mengapa Berbisnis?

Ketika Wanita Berbisnis

Sarana Mengaktualisasikan Diri

Tantangan dalam Berbisnis

Wanita Berbisnis dalam Pandangan Islam

Business Women itu Bernama Khadijah

Langkah-Langkah Meraih Kesuksesan

Kunci Sukses Khadijah

Saatnya Berbisnis

Dan Rasul pun Berbisnis

Selamat Datang Khadijah Masa Kini

Epilog & Catatan Akhir

Kepustakaan

Tentang Penulis

APRESIASI ATAS BELAJAR BISNIS KEPADA KHADIJAH

"Menambah khazanah bisnis dari sudut pandang wanita dan Islam dan mutlak menjadi salah satu referensi bagi pengusaha muslimah."

--**Valentino Dinsi**, penulis *bestseller* dan Ketua Gerakan Nasional AYO MANDIRI

"Bagi saya dan wanita pengusaha lain, tentu perlu belajar dari Bunda Khadijah. Ia merupakan contoh dan teladan wanita pengusaha."

--**Fenny Mustafa**, *owner* Shafira

"Sengatan listrik untuk berbisnis dengan langkah yang tepat!"

--**Oki Setiana Dewi**, pemeran utama *Ketika Cinta Bertasbih*

"Beruntunglah Anda memiliki buku ini."

--**Hening Sawitri,** ibu rumah tangga

"Layak baca sebagai panduan praktis berenergi."

--**Bambang Trim**, praktisi perbukuan Indonesia, CEO Dixigraf Publishing Service

"Sangat inspiratif!"

--**Bintang Rasisonia,** *online business owner* www.nubeeonline.com

"Sebagai ibu rumah tangga yang menggeluti dunia bisnis, saya semakin mantap melangkah setelah membaca buku ini."

--**Wulan Darmanto**, penulis *Siapa Bilang Jadi Ibu Rumah Tangga Itu Kuper, Minder, Miskin, Bodoh dan Menyedihkan?*

"Buku yang mencerahkan."

--**Ridwan**, pengusaha muda kreatif dan Kepala Sekolah Alam Amani, Karawang

"Salah satu krisis bangsa ini adalah keteladanan. Dengan ha dirnya buku ini, insya Allah akan semakin banyak sosok Khadijah yang kelak membuat Indonesia menjadi negeri yang diberkahi."

--**Elang Gumilang**, Wirausahawan Muda Mandiri 2007

PENGANTAR

Anne Rufaidah (Ketua Asosiasi Perancang Pengusaha Mode Indonesia)

Bisnis, Hobi, dan Dakwah

Mengingat perjalanan bisnis, saya sendiri tidak pernah menyangka jalan hidup saya seperti ini. Sejak kecil, saya tidak pernah bercita-cita menjadi desainer. Saya justru ingin sekali menjadi dokter. Tetapi, ternyata Allah Swt. berkehendak lain. Allah Swt. menunjukkan jalan-Nya kepada saya di Fakultas Seni Rupa ITB.

Awal perjalanannya pun sederhana. Bermula dari sebuah organisasi dakwah mahasiswa bernama Kharisma. Pada saat itu, Kharisma mendirikan buletin kampus, dan salah satu rubriknya membahas seputar kewanitaan. Saya diberikan amanah untuk mengisi di sana. Karena hobi menggambar sejak kecil, di rubrik itu pun saya--bersama dengam tim redaksi yang lain--sepakat untuk menyajikan gambar desain-desain baju muslimah.

Gambar-gambar desain tersebut ternyata mendapat respons yang baik. Beberapa orang mulai memesan apa yang saya tawarkan. Pihak koperasi universitas akhirnya memberi kami modal berupa sebuah kios dan dana untuk memulai usaha tersebut. Saya dan beberapa teman pun (salah satunya adalah Fenny Mustafa, *owner* Shafira) akhirnya menjalankan bisnis busana muslimah ini. Niat kami sederhana, ingin membudayakan busana muslimah yang saat itu masih di anggap tabu oleh masyarakat, bahkan oleh masyarakat Muslim sendiri.

Perlu diketahui juga bagaimana pandangan orang-orang terhadap busana muslimah pada era 80-an. Saat itu, kami yang berjilbab selalu dipandang sebelah mata, tak sedikit pula orang-orang menyebut kami ninja. Intinya, kami selalu menjadi bahan cemoohan orang lain.

Alhamdulillah, saya tumbuh di tengah-tengah keluarga yang cukup kondusif, sehingga saya pun memutuskan untuk berhijab. Saya tidak peduli orang lain mau berkata apa dengan keputusan saya untuk berhijab. Banyak pula yang menyayangkan sikap saya karena dahulu saya sempat terpilih menjadi Putri Indonesia. Kondisi inilah yang terus memotivasi saya untuk menyosialisasikan busana muslimah.

Toko busana muslimah yang kami kelola bernama Zahra. Alhamdulillah, kian hari prospeknya semakin baik. Kami juga bekerja sama dengan ibu-ibu majelis taklim Masjid Salman ITB. Zahra semakin dikenal di Bandung. Bahkan, Zahra sepertinya menjadi satu-satunya toko busana muslimah di Bandung. Karena itu, nama Zahra pun cepat dikenal di kalangan masyarakat luas. Belum lagi beberapa media meliput Zahra. Kami pun akhirnya sering mendapatkan undangan untuk meramaikan *fashion show* di beberapa acara.

Saat ini, Zahra diteruskan oleh salah satu teman saya, Fenny Mustafa, dan telah berganti nama menjadi Shafira, yang kini telah *go international*.

Berawal dari Hobi

Salah besar jika ada yang menganggap bisnis adalah faktor keturunan. Jika orangtua seorang pebisnis, konon anak-anaknya berpeluang besar menjadi pebisnis. Saya tidak seperti itu. Orangtua saya bukan pebisnis. Keluarga saya juga bukan pebisnis. Akan tetapi, saya memiliki seorang tante yang berprofesi sebagai tukang jahit. Dari tante lah saya banyak tahu tentang dunia *fashion* yang menjadi bekal saya terjun ke bisnis busana muslimah.

Bakat menggambar sudah saya miliki sejak kecil. Sejak kecil, saya memang sangat senang menggambar wanita berpose dengan mengenakan busana-busana bagus. Saya suka melihat model-model yang terdapat di buku jahit milik tante, dan saya gambar ulang. Namun lagi-lagi, hal tersebut hanya saya anggap hobi, sama sekali tidak tebersit untuk menjadi seorang desainer.

Dari hobi tersebut pula, ketika SMA saya pernah menjuarai lomba mendesain busana dari majalah *Femina* (saat itu, *Femina* adalah majalah yang eksklusif). Dari sanalah saya mulai dikenal. Hobi tersebut saya salurkan pula ke majalah *Kharisma* untuk mendesain busana-busana muslimah. Bahkan setelah sekian lama berbisnis, saya masih menganggap apa yang saya jalani sebagai bagian dari menyalurkan hobi. Sampai suatu hari, suami saya bertanya, "Kamu mau serius atau tidak?" Dan akhirnya saya menekuninya hingga saat ini.

Tentang Menjalani Bisnis

Di kampus, ketika saya dan teman-teman sibuk membesarkan Zahra, sebenarnya saya pun sudah disibukkan dengan aktivitas mengurusi beberapa orderan di rumah. Berawal dari saudara yang mencoba didesainkan baju, dan akhirnya ia juga meminta untuk dijahitkan. Saat itu, saya hanya memiliki satu karyawan yang merangkap sebagai tukang potong dan tukang jahit. Dari sanalah *marketing* sederhana bermula. Dari mulut ke mulut, hingga saya memiliki beberapa pelanggan.

Dengan modal yang sangat minim, saya terus memperbesar usaha yang saya kelola. Saya menambah tenaga tukang jahit menjadi dua orang. Awalnya hanya mencoba satu busana muslimah. Setelah terjual, uangnya saya putar lagi untuk membuat dua busana muslimah, dan seterusnya. Akhirnya, saya pun memiliki produksi sendiri.

Pintu bisnis terbuka lebar ketika seorang sahabat menawari saya untuk *fashion* tunggal tanpa mengeluarkan biaya. Saat itu, saya diminta untuk mendesain beberapa model, dan model tersebut dipilih untuk di-*fashion*-kan, sementara gambar-gambar desain saya dibukukan dan diterbitkan untuk dijual umum. Alhamdulillah, semua itu berjalan dengan baik. Dari sanalah nama Anne Rufaidah mulai dikenal oleh masyarakat luas.

Awal tahun 90-an, saya ikut suami ke Jakarta. Ternyata, Allah pun memberikan kesempatan lagi kepada saya. Saat itu, saya dipercaya untuk menangani acara *fashion show* di Masjid Istiqlal yang dihadiri

oleh ribuan tamu Asia. Nama Anne Rufaidah pun akhirnya mulai dikenal oleh masyarakat kota. Sementara itu, orderan dan produksi saya pun terus mengalami peningkatan. Alhamdulillah.

Bisnis dan Dakwah

Hampir 10 tahun perjalanan saya dengan dunia busana muslimah, namun saya merasa tidak seperti berbisnis. Saya terus menjalani dan menikmatinya. Hingga akhirnya suami bertanya, "Sudah sejauh ini, sepertinya kamu masih belum serius berbisnis?" Sejak saat itu, saya pun memutuskan untuk terjun ke dunia bisnis busana muslimah.

Sebenarnya, ada hal yang sangat saya nikmati daripada sekadar berbisnis, yaitu kepuasan ketika masyarakat bisa menerima busana muslimah. Saya tidak ingin menyebutnya dakwah, karena bagi saya istilah tersebut terlalu berat maknanya. Harapan saya sederhana, ingin menyosialisasikan busana muslimah di kalangan masyarakat luas.

Ketika satu per satu sahabat memutuskan untuk berhijab, bagi saya itu sebuah kebahagiaan yang luar biasa. Kepuasan akan kesuksesan dan ketenaran tidak ada bandingannya dengan kepuasan tersebut. Sementara itu, saya juga sering menjadi tempat curhat beberapa teman yang ragu untuk memutuskan berhijab. Mereka takut akan rezeki yang akan menjauh, jodoh yang tak kunjung datang, dan kekhawatiran-kekhawatiran lainnya. Akan tetapi, alhamdulillah berkat izin Allah, saya bisa membantu meyakinkan mereka untuk berhijab, dan ini bagi saya menjadi sebuah puncak kepuasan.

Zaman telah berubah, kini busana muslimah telah banyak dipakai. Masyarakat berbondong-bondong mengenakan busana muslimah. Selesaikah misi saya? Tentu tidak. Saya masih memiliki tugas-tugas lain yang harus diselesaikan. Dakwah ini masih terus berlanjut, dan saya tidak mungkin berhenti sampai di sini.

Saat ini, saya bergabung di APPMI (Asosiasi Perancang Pengusaha Mode Indonesia). Kian hari saya melihat pergeseran busana muslimah. Banyak perancang yang menghilangkan kaidah aurat dalam merancang busana muslimah. Busana tersebut panjang, namun membentuk

lekukan tubuh seperti bukan busana muslimah. Juga dengan para perancang Barat yang mendesain busana muslimah, tetapi merusak makna busana muslimah itu sendiri.

Padahal, jelas sekali kita umat Muslim punya pedoman Al-Quran dan hadis. Dalam Al-Quran dan hadis juga diterangkan bagaimana idealnya busana bagi seorang muslimah: tidak membentuk aurat, tidak transparan, menutup dada, dan syarat-syarat lainnya. Namun, saat ini nilai busana muslimah telah menurun. Saya miris sekali melihatnya. Saya sering dengan tegas mengatakan bahwa ini layak atau tidak untuk menjadi busana muslimah kepada para desainer muda. Meski akhirnya harus ada adu argumen, saya tetap harus mempertahankan prinsip ini. Saya beruntung memiliki status di organisasi dan tergolong desainer senior, sehingga kedudukan ini membantu saya untuk mempertahankan prinsip busana muslimah yang sesungguhnya.

Tidak hanya itu, saya pun masih memiliki PR untuk membawa busana muslimah ke kalangan eksklusif. Saat ini, mereka--orang-orang strata atas--lebih memilih desainer Barat daripada desainer lokal, sedangkan busana muslimah hasil desainer Barat tentu jauh dari standar busana muslimah yang sesungguhnya. Mereka masih menganggap busana muslimah lokal terbelakang dan kuno. Inilah tantangan bisnis yang sesungguhnya. Bukan sekadar saingan promosi atau produksi, melainkan tantangan dakwah yang harus tetap diprioritaskan.

Terkait dengan buku ini, tentang bagaimana Ibunda Khadijah berbisnis, tentunya akan memberikan pandangan baru tentang fitrah kita sebagai seorang wanita. Di sisi lain juga akan memberikan inspirasi dan motivasi kepada kita untuk mengoptimalkan potensi yang ada. Salah satunya bisnis. Sekian lama berbisnis, saya hampir lupa dengan sosok Khadijah. Banyak tokoh bisnis yang sering disorot, namun kita melupakan sosok Khadijah yang sangat dekat dengan kita.

Semoga bermanfaat. Selamat membaca!

MENGAPA BERBISNIS?

S*eorang sahabat pernah bertanya, seberapa perlukah wanita berbisnis?*

Pertanyaan tersebut akhirnya menjadi diskusi kecil antara saya dan beberapa teman. Teman saya yang berprofesi guru mengelak dari pembicaraan tersebut dengan mengatakan, "Wah, jangan membahas bisnis sama saya, deh." Berbeda dengan teman saya yang aktivis LSM. "Saya suka banget sama orang-orang pebisnis, tapi kayaknya itu bukan bagian saya," katanya merendah. Seorang teman yang kuliah di fakultas kedokteran punya pendapat yang lebih unik. Dia bilang, "Entah, ya. Kok, saya termasuk orang yang punya impian memiliki bisnis sendiri. Sedangkan profesi dokter adalah panggilan jiwa saya."

Saya cukup tercengang mendengar jawabannya. Tentunya bukan sekadar teori, karena ketika menjawab pertanyaan tersebut, ia tengah menawarkan pernak-pernik muslimah, "bisnis kecil-kecilan" dalam bahasanya. Sementara ibu saya, guru bisnis saya sejak kecil, punya jawaban lain ketika saya meminta saran kepadanya, "wanita itu harus mandiri, agar siap menerima kondisi sesulit apa pun."

Saya yakin, kita memiliki sejuta jawaban yang lain. Mungkin ada yang sependapat dengan salah satu teman saya tadi atau punya alasan tersendiri. Tapi, sebenarnya dari sana kita bisa tahu bahwa tidak semua orang senang berbisnis.

Bisnis ibarat seni.

Tiap orang punya selera yang tidak harus sama satu sama lain. Saya pernah merasa aneh dengan teman yang senang datang ke pameran lukis. Ia suka menatap lama gambar-gambar yang menurut saya gambar itu tidak bermakna. Begitu pun sebaliknya, saya suka membaca novel-novel tebal, tetapi menurut dia justru hal tersebut membuang-buang waktu.

Pada akhirnya, bicara bisnis adalah bicara tentang *like and dislike*. Tentang minat dan kecenderungan. Setiap kita dilahirkan unik dengan potensi yang unik pula. Sejak lahir kita dibesarkan dalam lingkungan yang berbeda-beda serta mendapatkan pengalaman yang berbeda. Dari sanalah kita menjadi pembelajar hingga membentuk pribadi seperti sekarang ini. Ada yang memiliki minat tinggi terhadap seni, sosial, pendidikan, teknik, dan bisnis juga termasuk di dalamnya.

Karena itu, kalau pertanyaannya adalah seberapa pentingkah seorang wanita berbisnis, jawabannya bergantung bagaimana wanita itu memandang bisnis tersebut. Ada wanita yang tidak terpikir untuk berbisnis sama sekali, tapi ada juga yang di kepalanya selalu muncul keinginan untuk bisnis dan bisnis, sehingga orang-orang biasa menjulukinya dengan "otak bisnis". Alasan para wanita berbisnis pun beragam, dari yang sekadar iseng sampai yang impiannya memang menekuni dunia bisnis. Bahkan, ada juga yang terjebak dalam dunia bisnis, tapi kemudian menikmatinya.

Akan tetapi, tak sedikit pula mereka yang awalnya tidak menyukai bisnis, pada akhirnya tetap bisa meraih kesuksesan. Alasannya pun sederhana, karena "kepepet". Ya, kondisilah yang membuat ia harus menyukai apa yang dihadapinya.

Bisnis ini memang sesuatu yang gampang-gampang susah. Ia tidak memandang si pelaku suka atau tidak, berbakat atau tidak. Ia juga tidak memandang si pelaku seorang mahasiswa, guru, dokter, bahkan pengangguran sekalipun. Prinsipnya, ikuti saja alur bisnis ini, ikuti saja perjalanannya, kelak kamu akan bertemu dengan yang namanya kesuksesan.

Begitu pun masalah gender. Bisnis membuka lebar-lebar peluang sukses kepada semua kalangan, laki-laki maupun wanita. Kesuksesan bisnis bukan hanya milik para lelaki. Kesuksesan bisnis bukan hanya bisa diraih oleh mereka yang berdasi. Sejarah telah membuktikan bahwa para wanita pun bisa menorehkan prestasi di dunia bisnis.

Disadari atau tidak, sebenarnya setiap wanita memiliki potensi terpendam untuk menjadi seorang *business women*. Bakat yang belum

tentu dimiliki oleh kaum pria. Bakat ini begitu melekat karena sudah menjadi bagian dari jiwa seorang wanita sejak ia diciptakan. Bakat tersebut juga berkembang sesuai dengan fitrah seorang wanita. Persoalannya, bagaimana kita bisa mengoptimalkan bakat tersebut dengan baik.

Para wanita sering berkelit dengan alasan berbau gender. Bahwa wanita berfisik lemah, sedangkan laki-laki kuat. Wanita lebih emosional, laki-laki rasional. Wanita lebih baik memasak untuk suami, dan laki-laki yang mencari nafkah. Tidak ada yang salah dalam pemikiran-pemikiran tersebut. Tapi masalahnya, pemikiran inilah yang kemudian memenjarakan diri kita sendiri hingga akhirnya membunuh potensi. Padahal, bukankah Allah Swt. menciptakan fitrah seorang wanita demikian, sebagai sebuah kelebihan yang tidak dimiliki oleh kaum lelaki.

Media massa pun secara tidak langsung sudah banyak membentuk persepsi kita tentang peran wanita. Lihat saja, bagaimana televisi menampilkan iklan sabun cuci, detergen, minyak goreng, bumbu, atau peralatan masak, yang semua diperankan oleh wanita. Sedangkan iklan yang mempromosikan produk mewah sebagai simbol kesuksesan biasanya diperankan oleh para laki-laki. Hal tersebut tanpa sadar membentuk pola pikir kita menjadi sempit dan kita terpenjara di dalamnya.

Saatnya kita menghapus paradigma tentang terbatasnya ruang lingkup kita sebagai wanita. Hilangkan kesan bahwa berbisnis itu sesuatu yang menakutkan, menguras energi, dan hanya untuk para lelaki. Saatnya bercermin dan memandang wajah diri dengan senyum yang istimewa. Tahukah Anda, betapa Allah menciptakan kita dengan segala kekurangan dan kelebihan yang begitu sempurna. Sesuatu yang dipandang lemah oleh orang-orang adalah hal terindah yang Allah berikan kepada kita. Allah Swt. berfirman, *Telah kami ciptakan manusia dengan sebaik-baik bentuk* (QS Al-Tîn [95]: 4).

Bakat alamiah yang dimiliki oleh seorang wanita, di antaranya:

1. Kelemahlembutan Sejak lahir kita sudah disosialisasikan masalah gender melalui perlakuan orang-orang di sekitar kita. Ingatkah Anda bagaimana orangtua memperlakukan bayi laki-laki dan bayi perempuan? Dimulai dengan hal-hal yang kecil, seperti bayi perempuan didandani dengan baju berwarna lembut, sedangkan bayi laki-laki tidak. Orang tua pun memberikan boneka kepada anak-anaknya. Tapi boneka yang diberikan kepada anak perempuan tentu berbeda dengan anak laki-laki.

Perlakuan para orangtua pun sudah membentuk karakter kita sejak kecil. Orangtua sudah mengajarkan dan memberikan julukan kepada anak perempuan dengan sebutan cantik, feminim, dan diperlakukan lebih lembut. Sedangkan anak laki-laki disapa gagah, tampan, dan diperlakukan lebih kasar daripada anak perempuan. Hal tersebut sama sekali tidak salah, justru memang begitulah fitrah wanita dan laki-laki. Bahwa laki-laki diciptakan untuk memimpin wanita, dan wanita tercipta untuk menemani lelaki.

Akan tetapi, bukan berarti hal itu membuat seorang wanita menjadi makhluk yang lemah. Kelemahlembutan bukan berarti seorang wanita menjadi makhluk yang tidak berdaya. Hal ini berlaku dalam urusan apa saja. Kita lihat bagaimana para istri Nabi Saw., yang logikanya memiliki suami sempurna lahir dan batin, tetapi mereka tidak duduk manis berpangku tangan. Dengan mengerahkan potensinya, Aisyah menjadi perawi hadis, Hafshah mampu mengumpulkan mushaf-mushaf Al-Quran dan membukukannya, dan Sumayyah rela mengorbankan nyawanya demi mempertahankan Islam. Bahkan, tak sedikit pula wanita-wanita pada zaman tersebut turun ke medan perang, tanpa menafikan fitrahnya sebagai seorang wanita.

Kita memang dituntut untuk bersikap feminim yang identik dengan kelemahlembutan, tetapi itu bukan berarti menghilangkan semua kekuatan sehingga akhirnya wanita identik selalu menggantungkan kebahagiaan kepada yang lain. Para wanita pun berusaha keras untuk selalu dicintai agar mendapatkan kebahagiaannya.

Jangan sampai fitrah sebagai wanita ini menjadi bumerang untuk diri kita sendiri, sehingga membuat diri tidak berdaya. Termasuk

dalam urusan bisnis. Perlu diketahui bahwa kewanitaan kita adalah modal yang mahal dalam bisnis. Berbisnis sangat membutuhkan sikap luwes, pandai berkomunikasi, memiliki empati yang tinggi, dan semua itu lebih dimiliki wanita daripada laki-laki.

2. Manajer Alamiah. Istilah **"ibuku manajerku"** tentu tidak asing lagi bagi para wanita. Maksudnya adalah ketika seorang ibu menjadi manajer di rumah, mulai urusan rumah dari dapur hingga pagar, menu masakan, urusan suami dan anak, serta mengelola keuangan hingga harus mencukupi semua kebutuhan. Dan hebatnya, hampir semua wanita menikmati perannya ini. Mengapa?

Ingatkah Anda dengan permainan pada masa kecil?

Sebuah permainan "ibu-ibuan", ada yang berperan menjadi ibu, bapak, anak, nenek, paman, dan seterusnya. Di dalamnya pun ada skenario. Wanita pasti identik menjadi seorang ibu, yang berperan mengurus anak, suami, membersihkan rumah, dan memasak. Permain an tersebut bukan terjadi sekali-dua kali, tapi berulang-ulang hingga membentuk karakter. Karena itu, ketika ia dewasa, hal tersebut sudah melekat dalam kepalanya.

Lagi-lagi tentang masa kecil, ingatkah bagaimana para orangtua memperlakukan anak mereka tentang uang? Biasanya, orangtua lebih memercayai anak perempuan untuk memegang uang daripada anak lelaki.

Orangtua menganggap anak perempuan lebih bisa mengatur keuangannya untuk jajan dan untuk ditabung. Dan ketika si anak telah beranjak dewasa, orang tua juga lebih memercayai anak perempuannya untuk berbelanja ketimbang anak lelaki. Anak perempuan juga identik dengan kerapian dalam pengelolaan dan pencatatan keuangan.

Karena itu, beruntunglah kita karena semua hal tadi adalah modal penting untuk menjadi pengusaha. Sebuah ilmu yang tidak bisa didapatkan dari selembar ijazah. Sebuah pembentukan karakter dan sikap. Dan itu ada pada diri kita. Orangtua telah mengajarkannya jauh sebelum guru-guru mengajarkannya di bangku sekolah.

3 *Multitasking* Ilmu psikologi mengatakan bahwa **wanita lebih memiliki kemampuan multitasking dibandingkan dengan pria.** Wanita bisa mengerjakan tiga macam pekerjaan seka ligus dalam satu hari. Berbeda dengan pria yang lebih menuntut kefokusan terhadap satu hal dan tidak bisa diganggu. Contoh lain, pria juga lebih sulit pindah pekerjaan dan cenderung menjadi seorang spesialis. Berbeda dengan wanita yang lebih fleksibel mengerjakan banyak pekerjaan, dari urusan komputer di kantor sambil menyiapkan konsumsi untuk rapat, bahkan bisa juga sambil berbisnis jilbab.

Multitasking juga rupanya sudah menjadi bakat seorang wanita. Sejak kecil wanita sudah dibiasakan untuk mengerjakan berbagai pekerjaan rumah membantu ibunya. Hal inilah yang akhirnya membentuk ia lebih mudah mem bagi-bagi pikirannya dan terampil serta bisa fokus untuk mengerjakan banyak hal.

Tahukan Anda bagaimanakah tipe seorang pengusaha sukses? Ia adalah orang yang harus bisa *multitasking*. Bukan sekadar memegang konsep dan teori, atau memiliki modal uang yang banyak. Seorang pengusaha harus bisa fleksibel dan *survive* dengan segala kondisi. Contoh kecil, ketika usaha baru dirintis dan belum memiliki SDM yang lengkap, bisa jadi pengusaha pemula harus merangkap menjadi *general manager*, *marketing*, atau bahkan *office boy*. Ketika usaha sedang dalam masa krisis, tentu seorang pengusaha yang baik akan mencari jalan keluar, melakukan inovasi-inovasi baru tanpa harus melalaikan hal lainnya.

Oleh karena itu, jangan takut urusan inti Anda, anak dan keluarga, akan terganggu jika Anda terjun ke bisnis. Karena Anda pasti bisa mengatur waktu untuk bisa tetap mengurus keluarga, Anda pasti bisa melewati semua itu. Peran Anda sebagai ibu rumah tangga cukup menjadi guru berharga untuk menjadi seorang pengusaha.

4 Tahan Banting dan Sabar. Banyak wanita yang takut berbisnis lantaran bisnis ibarat sebuah petualangan. Keuntungan yang belum jelas, kerugian di depan mata, ditambah proses yang penuh jerih payah untuk mencapainya. Hal inilah yang akhirnya mem buat wanita lebih memilih pekerjaan yang "aman-aman" saja.

Padahal, ketangguhan seorang wanita sungguh luar biasa, bahkan bisa melebihi kemampuan seorang pria. Lihatlah saat seorang wanita mengandung hingga 9 bulan lamanya. Setelah itu, ia harus mengurus anaknya, menimang, merawat, dan mendidiknya. Tentunya semua ini bukanlah hal yang mudah dan harus dilakukan dalam jangka waktu yang cukup panjang. Jika seorang wanita cepat menyerah dan tidak sabar, niscaya ia tidak akan bisa membesarkan anak-anaknya. Tugas tersebut juga membuktikan bahwa seorang wanita memiliki fisik yang kuat.

Bayangkan jika tugas tersebut kita alihkan kepada laki-laki, apa mereka bisa melakukannya? Tentunya bisa, tapi tak setahan ketika seorang wanita melakukannya. Jadi, jangan pernah menganggap wanita itu lemah, karena wanita bisa lebih ulet, tekun, dan sabar daripada pria. Sebelum lebih jauh membaca buku ini, perlu Anda ketahui bahwa buku ini benar-benar fokus membahas bisnis untuk wanita. Dan jika di benak Anda masih tebersit pertanyaan, "Mengapa bisnis?", jawabannya adalah karena setiap kita bisa melakukannya. Ya, saya ataupun Anda, kita bisa mencobanya.

Semoga apa yang saya tuliskan ini bisa meyakinkan kita semua bahwa sebenarnya kita telah memiliki syarat utama untuk berbisnis.[]

KETIKA WANITA BERBISNIS

Dewasa ini muslimah berbisnis bukanlah hal yang asing. Seiring berkembangnya zaman, sederatan nama pengusaha wanita, khususnya muslimah, semakin bermunculan. Bukan lagi menjadi hal yang tabu atau harus di sembunyikan. Para ibu mulai hadir ke permukaan dengan bangga menyebut dirinya sebagai *mompreneurship*; seorang ibu rumah tangga yang juga pengusaha.

Para wanita karier juga perlahan mulai mempersiapkan bekal untuk membuka usaha sendiri, dan siap berganti status dari wanita karier menjadi *business women*. Nyatanya, berbisnis memang memiliki daya tarik tersendiri bagi para wanita. Mereka memilih terjun berbisnis tentunya bukan sekadar mengikuti tren atau ikut-ikutan, melainkan dengan banyak pertimbangan.

SARANA MENGAKTUALISASIKAN DIRI

Aktualisasi diri adalah sebuah kebutuhan bagi setiap manusia di bumi ini. Allah Swt. memberikan potensi kepada manusia untuk mengaktualisasikan dirinya, yaitu diciptakannya akal dan hawa nafsu secara bersamaan. Tingkat aktualisasi setiap manusia tentunya berbeda-beda, sesuai dengan usianya. Sejak lahir kita sudah diberikan kemampuan untuk mengaktualisasikan diri, yaitu dengan teriakan saat kita keluar dari rahim sang ibu.

Seorang anak kecil akan mengaktualisasikan dirinya dengan menangis ketika sang ibu memberikan apa yang tidak ia inginkan. Seorang remaja akan mengaktualisasikan dirinya dengan cara (melalui) penampilannya. Seorang ibu juga perlu mengaktualisasikan dirinya, seperti dengan berdandan cantik untuk suaminya, memasak makanan yang lezat untuk keluarganya, atau mencurahkan seluruh kasih sayang untuk anak-anaknya.

Berbisnis adalah salah satu sarana aktualisasi diri. Dengan berbisnis, seorang wanita bisa menunjukkan identitas dirinya, "Ini lho, saya!", seperti para ibu lainnya yang juga memilih karier di bidang lain.

Dengan berbisnis, seorang wanita mendapatkan kepuasan hatinya, karena ia bisa mengekspresikan dirinya dengan kreatif dan produktif.

Apalagi ketika hasil karyanya bisa mendapatkan umpan balik yang positif, kebahagiaan dan kepuasan jiwa akan sangat terasa. Berbisnis bisa menjadi satu cara untuk memperkaya jiwa, karena dengan begitu wanita bisa menemukan arti dan identitas dirinya. Dengan berbisnis, wanita memiliki motivasi yang kuat untuk mencapai kesuksesan. Bukan hanya kesuksesan dari satu sisi tentunya, melainkan dari banyak sisi. Sukses berbisnis, sukses berumah tangga, sukses mengurus anak, dan sukses memberikan kontribusi untuk masyarakat.

1. Bentuk Kemandirian Wanita memang makhluk yang lembut. Namun, pengertian lembut ini jelas berbeda dengan lemah. Secara hati dan perasaan, wanita memang lembut, tetapi secara fisik wanita bukanlah makhluk lemah. Allah Swt. menciptakan wanita dengan potensi mahal yang dimilikinya sesuai dengan fitrahnya.

Wanita pun memiliki kebutuhan untuk menjadi sosok yang mandiri. Berusaha melakukan apa yang ia mampu dengan usahanya sendiri. Mempelajari satu hal dan hal lainnya sebagai bentuk kemandirian. Bentuk kemandirian ini bukan berarti mengesampingkan peran pria. Mandiri di sini adalah bentuk mensyukuri dan mengoptimal kan nikmat yang telah Allah karuniakan. Di samping itu, dalam hal ini nasihat ibu saya barangkali benar adanya. Bahwa kemungkinan-kemungkinan akan selalu terjadi. Bisa saja kita yang awalnya memiliki pekerjaan tertentu tiba-tiba mengalami PHK, atau orangtua dan suami yang menafkahi dipanggil Allah Swt. lebih dahulu. Jika kita mempersiapkan dari sekarang, kondisi ke depannya pasti akan lebih baik.

2. Pemenuhan Kebutuhan Sosial Kita membutuhkan sebuah lingkungan yang berfungsi sebagai *control social*, untuk menjaga dan meningkatkan kualitas kita. Membutuhkan teman, pergaulan, lingkungan, yang tak lain adalah untuk meningkatkan kualitas diri. Berbisnis adalah salah satu cara memenuhi kebutuhan sosial tersebut. Terlebih untuk para ibu yang sehari-harinya sibuk dengan urusan rumah tangga, tentu akan merasa jenuh jika hanya menutup diri di rumah dan berku tat padahal yang "itu-itu" saja. Pada akhirnya, mereka membutuhkan sebuah komunitas atau pertemanan, tempat berbagi pengalaman, solusi, perasaan, dan bisa mengisi satu sisi kebutuhan sosial mereka.

Banyak sekali wanita yang telah sukses berbisnis dengan niat NOL alias iseng. Ya, hanya sekadar mengisi waktu luang untuk bisa bertemu dengan teman-temannya. Namun ternyata, hal itu pun bisa memberikan prospek yang sangat bagus, dan kebutuhan sosial mereka pun terpenuhi. **Berbisnis memang salah satu cara paling efektif**

memperluas jaringan dan pergaulan, karena networking atau jaringan merupakan elemen penting dalam bisnis.

Bukan hanya itu, banyak berkumpul dengan orang lain memberikan dampak positif untuk kejiwaan, yaitu dapat meningkatkan kemampuan empati dan kepekaan sosial. Dengan sering berinteraksi bersama orang lain, tentu akan semakin bertambah pengalaman yang dapat memperluas wawasan kita. Dan yang terpenting, berkumpul bersama rekan-rekan bisnis secara tidak langsung dapat memberikan energi positif dalam diri kita. Itu lah mengapa banyak wanita yang awalnya hanya sekadar iseng berbisnis, pada akhirnya benar-benar menikmati.

3. Cara Paling Efektif Membantu Perekonomian Keluarga Budaya kita telah mengajarkan bahwa mencari nafkah bukan tugas dan tanggung jawab seorang istri. Akan tetapi, seorang istri tidak mungkin diam berpangku tangan ketika melihat kondisi ekonomi keluarga yang kekurangan. Menuntut dan menyalahkan suami sama sekali bukanlah solusi. Menunggu dikasihani juga bukan tindakan yang diajarkan Islam, karena Rasulullah Saw. mengajarkan agar sebisa mungkin tidak meminta-minta kepada orang lain. Karena itu, satu-satunya cara yang bisa dilakukan adalah mencari jalan untuk membuka pintu rezeki Allah yang lain.

Sebuah hadis dari Rasulullah Saw. menyebut kan bahwa dari sepuluh pintu rezeki, sembilan di antaranya adalah dengan berbisnis. Pada kenyataannya, berbisnis merupakan satu-satunya cara yang paling tepat untuk mendapatkan kekayaan dari segi materi. Berbisnislah yang bisa membuat uang bekerja untuk kita, bukan kita yang bekerja "mati-matian" untuk uang. Dengan berbisnislah kita yang berhak menentukan ingin melakukan apa dan ingin mendapatkan keuntungan berapa. Bukan orang lain.

Mengenai siapa pelaku bisnis pun kita berhak menentukan sendiri, karena dalam berbisnis tidak ada aturan usia. Seorang anak SD sampai usia renta bisa sama-sama menjalankan bisnis. Anda pun sangat layak menjadi seorang pebisnis.

Sampai saat ini, berbisnis memang menjadi profesi yang banyak dipilih oleh para ibu rumah tangga untuk membantu meringankan beban ekonomi keluarga. Dilihat dari berbagai aspek, berbisnis memiliki banyak nilai positif. Misalnya, fleksibilitas waktu. Dalam berbisnis tidak ada jam kantor, sehingga sang ibu lebih mudah mengatur urusannya untuk rumah tangga, anak, suami, dan juga bisnis.

Berbisnis di rumah secara tidak langsung juga menjadi sarana pendidikan untuk anak. Robert T. Kiyosaki dalam bukunya *Rich Dad Poor Dad* menuliskan tentang bagaimana pentingnya mengajarkan berbisnis kepada anak sejak dini. Meski tidak mengajarkan langsung, paling tidak perilaku kita akan memberikan iklim berbisnis kepada anak.

Lalu apa yang harus dibisniskan? Tentunya hal ini membutuhkan pembahasan sendiri. Namun yang pasti, jangan pernah meremehkan bisnis rumahan. Perusahaan-perusahaan yang kini telah maju pun dulunya bermula dari sebuah usaha yang sejenis dengan usaha rumahan. Kalau mereka bisa, mengapa kita tidak mencobanya?

4. Dekat dengan Keluarga. Saya yakin semua orang yang mencintai keluarganya akan setuju dengan alasan ini. Alasan ini bukan hanya berlaku untuk wanita, melainkan juga para laki-laki yang berstatus sebagai suami dan ayah. Banyak laki-laki maupun wanita yang akhirnya memutuskan untuk berbisnis agar bisa dekat dengan keluarga.

Memang tidak semua orang yang bekerja di kantor menjadi jauh dari keluarganya, dan para pebisnis menjadi dekat dengan keluarga. Sebab, semuanya kembali kepada individu masing-masing. Karena berbisnis memerlukan waktu yang lebih fleksibel, banyak orang yang memilih berbisnis agar lebih mudah membagi waktunya untuk keluarga.

5. Membantu Memberantas Kemiskinan. Saat menulis judul ini, saya sedang melihat iklan-iklan kampanye presiden yang ingin memberantas kemiskinan. Namun akhirnya saya tertegun lama, bukan karena orasi para capres, melainkan karena data yang tertulis di layar

televisi, bahwa total rakyat miskin pada 2009 berjumlah 24 jutaan dan pengangguran berjumlah 9 jutaan.

Sebagian dari kita mungkin beranggapan, untuk apa memikirkan kondisi rakyat miskin yang jumlahnya jutaan tersebut, sementara kondisi keluarga sendiri pun masih sangat pas-pasan dan bahkan kekurangan. Tapi disadari atau tidak, ketika kita bertekad berwirausaha, sebenarnya kita sedang turut andil dalam menyelesaikan masalah negara tersebut.

Berwirausaha berarti membuka lapangan kerja baru. Jika kita bisa mempekerjakan satu orang karyawan saja, bisa jadi kita telah menyelamatkan satu keluarga yang berisi 3-5 kepala. Bagaimana kalau lima karyawan? Atau bahkan puluhan dan ratusan karyawan seperti yang dilakukan Bunda Khadijah?

Berwirausaha berarti kita berusaha membuka pintu-pintu rezeki Allah, baik untuk diri sendiri maupun orang lain. Di situlah keberkahan seorang *entrepreneur* . Ketika kita berwirausaha, kita sedang membantu kondisi umat untuk bangkit dari kemiskinan. Tentunya akan ada nilai lebih di mata Allah Swt.

Di samping itu, berwirausaha pun tak lepas dari unsur tolong-menolong. Kesuksesan seorang pengusaha hebat tak lepas dari kontribusi orang-orang yang lemah. Seba gaimana disabdakan Rasulullah Saw. dalam hadisnya, "*Sesungguhnya kalian mendapatkan kemenangan dan kecukupan berkat orang-orang lemah yang ada di sekitar kalian.*" (HR Abu Daud)[]

TANTANGAN DALAM BERBISNIS

Pada awalnya, saya menuliskan judul di bab ini dengan kalimat: hambatan-hambatan berbisnis. Akan tetapi, setelah saya membaca ulang dan merenungkannya, ternyata tidak ada hambatan dalam berbisnis. Yang ada hanyalah tantangan-tantangan, sebagaimana tantangan ketika kita ingin me masuki universitas, saat kita akan mengikut tes masuk kerja, atau tantangan ketika kita ingin menjadi ibu yang baik untuk anak-anak. Tidak ada cara lain untuk menghindar dari tantangan tersebut, kecuali dengan menghadapinya, karena dari sanalah kesuksesan akan muncul.

Begitu pula dengan bisnis. Meski berbisnis memiliki kelebihan tersendiri untuk seorang wanita, memilih untuk terjun berbisnis bukanlah hal yang mudah untuk sebagian orang. Masih banyak kendala atau beberapa pertimbangan yang akhirnya mengalahkan tekad untuk berbisnis, sehingga berbisnis akhirnya hanya menjadi sebuah angan-angan. "Saya ingin sekali memiliki kios seperti milik Anda ini, tapi kondisi saya tak memungkin kannya." Percakapan selanjutnya adalah hambatan dan hambatan.

Padahal pada faktanya, perasaan seperti itu juga pernah dialami oleh para pengusaha yang berhasil meraih kesuksesan. Bedanya, mereka berani menjalani dan melewatinya. Mereka berpikir dan mencari cara untuk mengalahkan tantangan tersebut. Mereka bangkit dan mencoba lagi. Sebagaimana dikatakan oleh Bill Gates, pendiri Microsoft Corporation, "Orang-orang hanya mengetahui 1% keberhasilan saya, sedangkan 99% kegagalan saya mereka tidak mengetahuinya."

Ada beberapa hal yang sering dijadikan alasan, atau menghambat niat para muslimah untuk terjun ke dunia bisnis.

Tidak Memiliki Bakat

"Bisnis ...? Wah, Anda salah orang. Saya sama sekali tidak punya bakat bisnis ...." "Saya bukan keturunan keluarga bisnis, dan tidak ada

darah bisnis sama sekali."

Inilah salah satu alasan yang paling sering dilontarkan oleh orang-orang saat ini untuk menghindari bisnis. Memang setiap manusia memiliki hak untuk memilih profesinya: guru, karyawan, pengusaha, atau yang lainnya. Akan tetapi, salah besar jika Anda menjadikan bakat sebagai alasan untuk menghindari sebuah kesuksesan. Sebab, kesuksesan atau kegagalan seseorang sama sekali tidak dipengaruhi oleh hal-hal yang bersifat genetika.

Menurut pakar ekonomi, Rhenald Kasali, Ph.D., **bakat hanyalah sebuat opportunity atau kesempatan, yang bisa saja hilang jika tidak dikembangkan. Bagai mana pun, semua konsekuensi akhirnya kembali kepada individu masing-masing.**

Dalam tradisi lama di Kota Padang, seorang anak laki-laki ketika sudah dewasa diharuskan merantau, mereka diberi kebebasan dan kepercayaan untuk mengatur hidup sendiri. Mereka harus berpikir bagaimana bertahan hidup. Banyak di antara mereka yang mengamati pasar, interaksi, aktivitas, sehingga akhirnya mereka terbentuk menjadi seorang pedagang. Begitu pula dengan orang Cina. Tak sedikit dari mereka yang meraih kesuksesan bukan di negerinya sendiri.

Dari sana bisa dilihat bahwa lingkungan lebih mendukung seseorang daripada sekadar bakat. Lalu pertanyaannya, bagaimana jika lingkungan pun tidak mendukung? Misalnya, ketika tidak ada seorang pun anggota keluarga yang berwirausaha, sehingga memutuskan untuk berwirausaha merupakan keputusan yang bodoh menurut mereka.

Di sinilah tantangan seorang wirausaha untuk terus maju. Ingatlah bahwa jika kita ingin melakukan hal-hal yang biasa, kesuksesan yang diraih pun hanyalah kesuksesan yang biasa. Tapi jika kita melakukan hal-hal yang luar biasa, kesuksesan luar biasa pun akan berada dalam genggaman kita.

Kondisi Keluarga

Sering kali saya mendengar keluhan para wanita, khususnya ibu rumah tangga yang ingin berwirausaha, tetapi terhalangi oleh kondisi keluarga. "Anak-anak masih kecil," ucap salah seorang ibu.

Adalah sesuatu yang lumrah apabila seorang ibu melontarkan hal tersebut. Bagaimanapun, keluarga lebih utama daripada sekadar urusan bisnis. Akan tetapi, hal itu tidak bisa menjadi alasan mutlak. Banyak cara yang bisa dilakukan jika memang kita memiliki niat dan kesungguhan. Saya ingat benar bagaimana ibu saya menerima tamu-tamunya, sementara saya yang masih kecil duduk di pangkuannya. Setelah mengurus anak-anaknya, ibu saya kembali ke mesin jahitnya untuk membereskan pekerjaannya.

Saya juga memiliki teman yang mempunyai banyak anak yang masih kecil, tetapi dengan bisnis *online* yang dikelolanya, ia memiliki omzet yang lebih besar daripada saya. Pekerjaannya sederhana, ia hanya menyambungkan konsumen dengan produsen, tetapi pendapatannya dalam sebulan bisa berjuta-juta.

Pada intinya, semua ibu merasakan keluhan tersebut. Tanya saja wanita-wanita yang telah meraih kesuksesan dalam berbisnis, ia juga pasti pernah merasakan hal yang sama, karena begitulah naluri seorang ibu. Dalam kondisi seperti ini, dukungan keluarga akan sangat dibutuhkan. Dan pada akhirnya, hidup adalah pilihan yang harus kita ambil prioritas terbaiknya.

Kendala Modal

Kendala ini bukan hanya dialami oleh para wanita yang ingin berwirausaha, melainkan hampir semua orang di dunia ini akan memikirkan modal ketika akan berwirausaha. Sebab, bisnis membutuhkan modal, sehingga bohong orang yang mengatakan bahwa bisnis bisa dimulai dengan modal nol. Setiap kita pada dasarnya telah memiliki modal, minimal modal diri kita sendiri.

Silakan berhitung berapa harga modal yang ada pada diri kita. Akal pikiran, *skill*, mata, tangan, kaki, dan semua yang ada pada diri kita, bukankah itu jumlah yang mahal? Namun sungguh disayangkan,

kebanyakan para pebisnis sering lupa akan modal tersebut. Mereka tetap saja mengeluh, "Modal, modal, dan modal."

Padahal, adakah jaminan bahwa seorang yang memi liki modal miliaran akan sukses bisnisnya? Akankah seseorang yang hanya memiliki modal sebuah sepeda butut gagal bisnisnya? Jadi, buang-buang waktu saja jika yang kita permasalahkan adalah modal. Sebenarnya, ada **keinginan untuk berbisnis pun adalah sebuah modal yang mahal. Keinginan berarti cita-cita. Cita-cita berarti motor penggerak, sebuah energi yang sangat dibutuhkan oleh para pengusaha untuk meraih beragam kesuksesan.**

Ketika sudah memiliki cita-cita berbisnis, kita akan lebih mudah menetapkan langkah-langkah selanjutnya, termasuk mencari modal dalam bentuk lain, yang akan dibahas dalam bab selanjutnya.

Bingung

"Saya ingin punya usaha, tapi bingung ...."

Permasalahan selanjutnya adalah bingung dalam memulai langkah bisnis. Tentu, setiap orang memiliki kebingungan yang berbeda-beda: ada yang bingung ingin merintis usaha apa, ada yang bingung mencari modal, dan ada juga yang bingung kapan dan bagaimana cara berbisnis.

Akan tetapi, biasanya saya lebih melihat mereka yang bingung adalah mereka yang sebenarnya sudah mempunyai modal materi, tetapi bingung dalam mengelolanya. Sudah punya ruko pribadi, tapi bingung mau usaha apa. Sudah dapat dukungan dari keluarga, baik moril ataupun materiil, tapi bingung usaha apa dan bagaimana caranya. Sudah dikasih perusahaan sama orangtua, tapi bingung mau menjalankannya.

Yang paling berbahaya adalah ketika kebingungan-kebingungan ini menjadi penghalang seseorang untuk memulai bisnis. Padahal, seorang *entrepreneur* sejati dituntut untuk selalu membuka mata dan telinganya agar mendapatkan hal baru. Kebingungan-kebingungan itulah yang

akhirnya membuat kita membaca, bertanya, dan belajar. Di sinilah letak keunggulan berbisnis daripada sekadar menjadi karyawan. Dalam berbisnis, seseorang dituntut untuk fleksibel mengikuti perkembangan zaman. Misalnya, jika dahulu mungkin seseorang akan bangga dengan ruko yang dimilikinya, saat ini bisnis di dunia maya justru lebih berpotensi mendatangkan kesuksesan, dan seorang pengusaha harus mengetahui hal tersebut.

Jadi, jangan pernah mundur karena Anda bingung dalam berbisnis. Justru sebaliknya, jadikanlah kebingungan-kebingungan itu sebagai batu pijakan untuk meraih kesuksesan.

Suami Tidak Mengizinkan

Dalam obrolan santai, saya pernah mendengar seorang wanita yang curhat kepada ibu saya, bahwa ia tidak diizinkan lagi melanjutkan bisnisnya. Sang suami lebih senang ia menjadi ibu rumah tangga dan fokus mendidik anak-anaknya.

Hal ini wajar karena mencari nafkah memang bukan tanggung jawab istri. Banyak suami yang lebih senang melihat istrinya di rumah, atau khawatir sang istri kecapaian karena bisnisnya. Akan tetapi, meski sebagai istri sadar harus mematuhi apa yang diinginkan suami, bukan berarti mimpi kita sebagai pengusaha terkubur begitu saja. Masih ada waktu dan tidak pernah ada kata terlambat untuk memulai.

Tentu, kita tidak bisa memungkiri tugas seorang istri sebagai pemimpin dalam rumah tangga, yang diamanahi suami untuk menjaga kehormatan, harta, serta anak-anak. Bagaimanapun, hal tersebut adalah prioritas. Oleh karena itu, jika hal ini terjadi, solusinya ada pada diri sendiri. Komunikasikan dengan suami hal-hal apa saja yang menjadi prioritas dalam keluarga, apa impian Anda, apa impian suami, bagaimana kondisi anak-anak, dan seterusnya.

Seandainya kondisi memang tidak memungkinkan Anda untuk berbisnis, bukan berarti segalanya berakhir. Berpikirlah dari sisi lain, mungkin Anda perlu fokus mendidik anak-anak untuk menjadi para pengusaha, yang saat ini ilmu tersebut jarang diberikan di sekolah-

sekolah. Atau jika anak-anak sudah dewasa, bisa jadi Anda diizinkan untuk memulai bisnis semuanya dari awal. Tidak ada kata terlambat, bukan?

Trauma Masa Lalu Belajarlah dari masa lalu.

Nasihat ini benar adanya, bahwa pengalaman adalah guru terbaik. Akan tetapi, fungsi guru adalah membimbing, bukan menghentikan.

Saya sering bertemu dengan orang yang mundur dari dunia usaha akibat pengalaman buruk yang ia alami, atau pengalaman orang lain yang membuatnya *down* terlebih dahulu. Cerita-cerita tersebut akhirnya menghentikan langkahnya. "Jangan berbisnis itu, sepupu saya bangkrut karena menjalaninya." "Jangan berbisnis sekarang. Nanti saja, tetangga saya sekarang jatuh miskin gara-gara bisnis." Masih banyak ungkapan lain yang bisa melemahkan mental seseorang ketika akan memulai bisnis.

Meski hanya cerita, tapi para wanita sering termakan pembicaraan tersebut. Padahal, bukankah seperti itu fitrah untuk menuju kejayaan? Thomas Alfa Edison adalah orang yang paling sering disebut jika bercerita tentang kegagalan. Bahkan, dalam bisnis ada cara tersendiri dalam menyikapi sebuah kegagalan, "Di dunia bisnis tidak ada kata gagal, yang ada hanyalah belajar."

Jadi, mengapa pengalaman-pengalaman dahulu tidak kita jadikan guru, yang akan memotivasi dan membimbing kita sampai mendapatkan prestasi dan cita-cita?[]

WANITA BERBISNIS DALAM PANDANGAN ISLAM

Ada satu hal yang sering terlupa ketika kita membicarakan sisi "plus" bagi wanita berbisnis, yaitu mengenai pandangan Islam tentang para muslimah yang berbisnis. Tentunya hal tersebut akan semakin memotivasi dan memberikan semangat, karena ternyata Islam menaruh perhatian yang besar kepada para muslimah yang berbisnis. Letak keistimewaan wanita yang menjalankan bisnis bukan hanya sekadar duniawi. Islam pun memberikan kedudukan yang membanggakan kepada para wanita yang juga turut membanting tulang demi menghidupi keluarga.

Wanita berbisnis dalam Islam bukanlah hal yang baru. Jauh sebelum kejayaan Islam pun telah banyak wanita yang berbisnis. Contoh yang paling melekat adalah Ibunda Khadijah r.a., istri Nabi Saw. Sebelum dikenal sebagai istri Nabi, Khadijah dikenal sebagai pebisnis yang sukses pada zamannya. Profesi ini tidak berhenti begitu saja meski ia telah menikah dengan Nabi. Justru sebaliknya, bisnisnya semakin pesat berkat usaha kolaborasi suaminya, yang tak lain adalah mantan karyawannya sendiri. Sejarah mencatat seorang Khadijah dari sisi *entrepreneur* , istri, ibu bagi anak-anaknya, dan seorang Ummul Mukminin.

Selain Khadijah, istri lain Rasulullah Saw. yang juga pandai berbisnis adalah Zainab binti Jahsy. Ia adalah mantan istri anak angkat Rasulullah Saw., yaitu Zaid ibn Haritsah. Allah Swt. memberikan petunjuk kepada Rasulullah Saw. untuk menikahi Zainab binti Jahsy r.a. sebagai isyarat untuk umat bahwa status anak angkat memang tidak ada hubungan nasab sama sekali. Sehingga, mantan istrinya bukanlah mahram dan sah untuk dinikahi. Jadilah Zainab r.a. sebagai salah seorang Ummul Mukminin yang juga ikut mewarnai sejarah.

Namanya terukir sebagai Ummul Masakin, ibu bagi orang-orang miskin. Julukan tersebut diberikan karena kedekatannya dengan orang-

orang miskin. Bukan sekadar dekat secara fisik tentunya, melainkan juga dekat secara hati. Keinginannya yang tinggi untuk berbagi dengan sesama telah memotivasinya untuk menjadi seorang pengrajin tas. Sehari-hari ia merajut tas dengan tangannya untuk dijual di pasar-pasar. Dan hasil dari jerih payahnya tersebut seluruhnya ia sedekahkan untuk fakir miskin. Begitu tulus amalannya ini, sehingga Rasulullah Saw. pun memberikan kedudukan yang tinggi di antara istri-istrinya. "*Dia satu-satunya istri Nabi yang kedudukannya di hati Rasulullah Saw. hampir setara dengan kedudukanku dibandingkan dengan istri-istri yang lain,*" kata Aisyah r.a. yang memiliki kedudukan di hati Nabi setelah Khadijah.

Terkait Zainab r.a. yang gemar berbisnis dan bersedekah, Aisyah pun mengakuinya, **"Aku belum pernah menemukan wanita yang lebih baik keagamaannya daripada Zainab, tidak pula yang lebih bertakwa kepada Allah `Azza wa Jalla, lebih jujur ucapannya, lebih kuat menjaga hubungan kekeluargaan, lebih banyak bersedekah, dan lebih kuat pengorbanan dirinya atas sedekah."**

Khadijah dan Zainab adalah sosok-sosok teladan yang menggambarkan bagaimana Islam menyambut baik pebisnis-pebisnis dari kalangan wanita. Karena itu, salah besar jika masih ada wanita yang menganggap Islam sebagai agama yang mengekang potensi dan membatasi kebebasan wanita. Karena Islam selalu memberikan kebebasan kepada wanita sesuai dengan kodratnya, adanya aturan-aturan tertulis bagi wanita adalah untuk menjaga fitrah tersebut.

Karena itu, jika dengan berbisnis akan semakin menambah prestasi seorang wanita, mengapa Islam melarangnya? Tentunya bukan hanya prestasi di dunia, karena Allah Swt. juga mencatatnya di akhirat kelak. Dalam sebuah hadis diriwayatkan bahwa ada seorang sahabat wanita yang sehari-harinya ikut membanting tulang demi membantu suaminya mengatasi masalah ekonomi keluarga. Ketika sang istri dalam keadaan lelah dan letih, karena ia pun tetap harus menjalankan tanggung jawabnya sebagai ibu rumah tangga, ia bertanya kepada suaminya, "Apakah dengan profesi baruku ini aku akan mendapatkan pahala di sisi Allah?" Suami nya pun menyuruh dia untuk bertanya langsung

kepada Rasulullah Saw. Setelah mendengar pertanyaannya, Rasulullah Saw. bersabda, "*Dengan profesi tersebut kalian telah mendapatkan dua pahala: pahala pertama karena berinfak di jalan Allah Swt., sedangkan pahala kedua karena membantu keluarga (suami dan anak) yang merupakan salah satu perwujudan silaturahmi.*"

Di sisi lain, Rasulullah Saw. pun sering berpesan melalui hadisnya tentang keutamaan seorang yang berbisnis. Di antaranya adalah sebagai berikut:

1. *"Tidak seorang pun memakan makanan yang lebih baik daripada makanan yang dia peroleh dari hasil kerja tangannya sendiri. Sesungguhnya Nabi Daud a.s. makan dari hasil kerja tangannya sendiri*." (HR Al-Bukhari)

Dalam hadis ini jelas terungkap bagaimana Rasulullah Saw. memerintahkan kepada umatnya untuk berusaha dan tidak meminta-minta (mengemis). Hal serupa juga pernah diungkapkan Rasul Saw. kepada seorang lelaki Anshar yang datang untuk meminta sesuatu. Kemudian Rasulullah Saw. bertanya kepada nya, "*Apakah di rumahmu tidak ada sesuatu apa pun*?" Lelaki itu menjawab, "Ada, wahai Rasulullah, aku memiliki kain alas lantai, yang sebagiannya aku pakai untuk diriku sendiri, sebagian lagi untuk duduk, dan sebagian lagi untuk wadah minuman." "*Bawalah ke sini barang yang kau miliki itu*," kata Rasulullah.

Lelaki tersebut pun akhirnya datang membawa barang-barang tersebut dan menyerahkannya kepada Rasulullah. Kemudian, Rasulullah berseru di hadapan para sahabat, "*Adakah di antara kalian yang mau membeli barang ini*?" Seorang sahabat mengangkat tangan, "Aku beli barang tersebut seharga satu dirham, ya Rasul." Rasul Saw. menawarkan lagi, "*Siapa yang mau menambahkan satu dirham*?" Sahabat yang lain mengangkat tangan, "Aku akan membelinya seharga dua dirham, ya Rasul." Rasulullah Saw. pun memberikannya kepada penawar tertinggi. Lalu diserahkanlah dua dirham tersebut kepada lelaki Anshar. "*Satu dirham ini untuk membeli makanan, berikanlah kepada keluargamu. Dan satu dirham lagi untuk membeli kapak, kemudian bawalah ke sini*," kata Rasulullah.

Lelaki tersebut langsung pergi. Selang beberapa lama, lelaki tersebut datang lagi kepada Rasulullah Saw. dengan membawa kapak. Rasulullah Saw. lalu bersabda, "*Pergilah mencari kayu (dengan kapak ini), dan juallah kapak tersebut. Janganlah kamu menampakkan dirimu di hadapanku selama lima belas hari*." Lelaki itu pun mengikuti saran Nabi Saw. Lima belas hari kemudian lelaki itu datang kembali dengan membawa uang sebesar sepuluh dirham. Rasulullah Saw. tersenyum menyambutnya,*"Itu lebih baik bagimu daripada kamu datang pada hari kiamat dengan goresan titik-titik di wajahmu. Sesungguhnya meminta-minta itu tidak pantas, kecuali bagi orang yang miskin, atau orang yang punya utang, atau orang yang mempunyai tanggungan diyat."*(HR Al-Tirmidzi, Abu Daud, dan Ibn Majah)

Dalam hadis ini sangat jelas bagaimana mulianya seorang pebisnis daripada seorang yang meminta-minta ke sana-sini. Bahkan, Rasulullah Saw. pun mengajari langsung sahabatnya untuk sebisa mungkin memulai bisnis dengan modal yang seadanya. Dalam hadis lain, Rasulullah Saw. menggambarkan kemuliaan dan kehormatan seorang yang berbisnis, "*Seseorang di antara kalian yang memanggul seikat kayu besar di punggungnya adalah lebih baik baginya daripada jika dia memintaminta kepada seseorang, yang bisa jadi ia diberi atau ditolak*." (HR Al-Bukhari)

2. Dalam hadis berikut, Rasulullah Saw. bukan hanya sekadar memberikan kehormatan kepada para pebisnis, melainkan juga motivasi kepada para pejuang di keluarganya, baik laki-laki maupun wanita, dengan sebuah balasan yang berlipat ganda. *"Sesungguhnya Allah senang kepada hamba yang berkarya dan terampil. Barang siapa bersusah payah mencari nafkah untuk keluarganya, dia serupa dengan seorang mujahid fi sabilillah*" (HR Ahmad). Begitu luar biasa hadis yang Rasulullah Saw. ungkapkan tersebut. Hadis yang mampu menjadi *power* untuk para penopang nafkah keluarga. Bahwa ternyata apa yang telah diperjuangkan dengan susah payah tidak hanya sekadar mendapatkan materi, karena pahala dari Allah Swt. pun telah menunggu mereka di akhirat sana.

Islam juga tidak membeda-bedakan amal ibadah seorang hamba kepada Tuhannya. Dinyatakan dalam Al-Quran, *Siapa saja yang mengerjakan amal-amal saleh, baik dia laki-laki maupun wanita, sedang dia orang yang beriman, maka mereka itu masuk ke surga dan mereka tidak dianiaya sedikit pun* (QS Al-Nisâ' [4]: 124).[]

BUSSINES WOMEN ITU BERNAMA KHADIJAH

Di antara sederetan nama pengusaha muslimah, ada satu nama yang telah terukir dari belasan abad silam dan tidak terhapuskan oleh zaman. Ia adalah Khadijah binti Khuwailid ibn Asad Abdil `Uzza ibn Qushay. Putri Khuwailid, seorang lelaki cerdas, kaya raya, berakhlak mulia, jujur, dan terhormat dari kalangan Quraisy.

Lima belas tahun sebelum kelahiran Nabi Saw., wanita ini dilahirkan. Ia tumbuh berkembang menjadi gadis cantik yang memesona. Ia menikah dengan suami pertamanya, Abu Halah Al-Nabbasy ibn Zurarah Al-Taimi, yang akhirnya wafat dengan meninggalkan dua anak, Hindun dan Halah. Kemudian ia menikah lagi dengan suami keduanya, `Atiq ibn `Aid Al-Makhzumi, dan memiliki seorang anak perempuan yang juga diberi nama Hindun.

Meski sudah dua kali menikah dan berstatus sebagai janda, ia tetap mendapatkan gelar *Al-Thâhirah* (wanita suci) oleh orang-orang di sekitarnya. Entah bagaimana menggambarkan pesona wanita yang menjadi cinta pertama Rasulullah Saw. ini, pada masa jahiliah yang dikelilingi oleh lingkungan yang belum diatur oleh syariat, dan telah menjadi janda dari dua laki-laki, Khadijah tetap mendapat julukan sebagai wanita suci. Tentunya itu bukanlah sebuah julukan biasa, melainkan menggambarkan kesucian dari dalam diri seorang Khadijah dengan segala sikap dan kepribadiannya.

Itulah mengapa setelah suami pertamanya wafat, banyak lelaki Quraisy yang datang meminangnya. Meskipun para lelaki tersebut seorang yang kaya raya dan terhormat, Khadijah menolaknya. Ia lebih memilih memfokuskan diri membesarkan tiga anaknya sambil tetap menjalankan usahanya. Sampai akhirnya hati Khadijah simpati kepada seorang Muhammad, yang saat itu berstatus sebagai karyawannya. Rasa simpati ini semakin kuat ketika rekan kerja Muhammad, Masyithah, yang juga pembantu Khadijah, bercerita tentang

kepribadian Muhammad yang berbeda dengan pemimpin kafilah lainnya. Masyithah bercerita tentang sikap Muhammad, juga tutur kata, hingga kebiasaan-kebiasaan dan hal-hal yang semakin membuat Khadijah kagum kepada Muhammad.

Berkat bantuan sahabatnya, Nafilah, serta pamannya yang seorang pendeta Nasrani, Khadijah dan Muhammad pun menikah. Sejak itulah, sosok Khadijah semakin memesona. Bukan hanya bagi Muhammad, melainkan juga bagi sahabat dan umat Muhammad Saw., yang tidak memudar hingga saat ini.

Khadijah adalah wanita sempurna di bumi ini. Ia bukan hanya seorang pengusaha yang sukses, melainkan juga istri dan ibu yang ideal bagi keluarganya. Sosoknya bukan hanya dirindukan oleh Rasulullah Saw. dan sahabat, tetapi juga oleh kita para muslimah di dunia ini.

The Great Wife

"Khadijah beriman kepadaku ketika orang-orang mengingkariku. Dia membenarkan aku ketika orang-orang mendustakan. Dan dia memberikan hartanya kepadaku ketika orang-orang tidak memberiku apa-apa. Allah mengaruniai aku anak darinya dan mengharamkan bagiku anak dari selain dia."(HR Ahmad)

Rasulullah Saw. mengatakan hal itu di hadapan Aisyah.

Aisyah pun marah karena ia begitu cemburu ke pada Khadijah yang selalu disebut dan dipuji Rasulullah Saw. setiap keluar rumah. Saat itu, Aisyah berkata, "Bukankah ia hanya seorang wanita tua renta dan engkau telah diberi pengganti yang lebih baik daripadanya?" Rasulullah pun menjawab seperti hadis tersebut.

Begitu indah Rasulullah Saw. memuji Khadijah. Siapa yang tidak merasa nyaman berada di sisi Khadijah, wanita dengan sifat keibuan yang amat besar, rela mengorbankan lahir batin untuk mendukung perjuangan dakwah suaminya, Rasulullah Saw. Kecantikan seorang Khadijah mampu memikat seorang Rasulullah Saw. Tentunya

pertemuan dua insan ini bukanlah sebuah kebetulan karena pertemuan dalam urusan bisnis atau sekadar cinta lokasi seperti yang sering terjadi dewasa ini. Ini adalah sebuah rencana dari Allah Swt. terhadap Muhammad Saw. dan Khadijah sebagai pasangan yang dipersiapkan untuk mengubah zaman ini.

Khadijah adalah wanita yang telah dua kali menjanda. Kehidupannya selama menjalani rumah tangga tentu telah semakin mematangkan pribadinya sebagai seorang istri dan ibu bagi anak-anaknya. Ia ditakdirkan Allah untuk mendidik anak-anaknya sendiri dan menjadi penopang, sebagai tulang punggung keluarga yang mencari nafkah dengan mengurus usahanya sendiri. Masalah-masalah dan ujian yang telah Allah berikan kepadanya ternyata memang sebagai persiapan baginya untuk menjadi pendamping dakwah pria agung ini.

Begitu pula Rasulullah Saw., yang sejak masih di dalam kandungan ibunya sudah ditinggal ayahnya. Dan ketika usia belia juga ditinggal wafat ibunya. Tentu masa muda Muhammad kecil ini sangat keras dan penuh perjuangan. Ia belum pernah mendapatkan kasih sayang dari ayahnya, dan hanya sebentar menikmati kasih sayang ibunya.

Ternyata Allah Swt. mengaruniainya seorang Khadijah, yang bukan hanya berperan sebagai istri. Khadijah memancarkan kasih sayang seorang ibu yang selama ini Rasul Saw. rindukan. Usia yang terpaut lima belas tahun sama sekali tidak mengurangi kemuliaan Rasul Saw. sebagai suami. Kekayaan yang dimilikinya, dan statusnya sebagai mantan atasan Rasulullah Saw., sama sekali tidak membuat Rasulullah Saw. direndahkan. Khadijah mampu menempatkan Rasulullah sebagai suami yang wajib ditaati. Tanpa keraguan sedikit pun. Ia percaya dengan menyerahkan seluruh hartanya kepada Rasulullah Saw. untuk bekal perjuangan dakwah, hingga tak tersisa sedikit pun untuk Fathimah, satu-satunya putri Rasulullah Saw. yang tetap hidup hingga akhir hidup Nabi Saw.

Khadijah bisa menjadi ibu ketika Nabi Saw. butuh kasih sayang. Ia bisa menjadi istri ketika Nabi butuh pelayanan. Ia juga menjadi partner yang paling setia pada masa senang dan sulit dalam perjuangan

dakwah. Tidak ada seorang pun dari kesembilan istri Nabi Saw. yang bisa menyaingi seorang Khadijah. Pada suatu waktu, ketika Aisyah sedang sangat cemburu kepada Khadijah, Rasulullah Saw. bersabda, "*Aku dikaruniakan oleh Allah rasa cinta yang mendalam kepadanya*."

The Great Mom

Hal menarik lainnya dari seorang Khadijah adalah kepiawaiannya menjadi seorang ibu bagi putra-putrinya. Hal ini terlihat dari keputusannya menjadi *single parent* sebelum menikah dengan Rasulullah Saw. Meski banyak para pemuka Quraisy yang kaya dan terhormat datang meminang, Khadijah memilih untuk fokus mengurus anak-anak dan mengelola usahanya, sampai Allah Swt. membukakan hatinya kepada seorang Muhammad.

Pernikahan dengan Muhammad pun ternyata semakin menyingkap kehebatan Khadijah sebagai seorang ibu. Memang tidak dijelaskan bagaimana Khadijah mendidik anak-anaknya, tetapi kita bisa melihat dari kualitas putra-putri Khadijah.

Dari pernikahannya dengan Abu Halah, Khadijah dikaruniai dua anak, yaitu Hindun dan Halah. Hindun adalah sahabat yang selalu taat menjalankan Islam dan meriwayatkan hadis ayah tirinya, Rasulullah Saw. Ia sangat bangga karena hubungannya yang sangat dekat dengan keluarga Rasulullah Saw. Usia Hindun yang panjang memberinya kesempatan untuk menyaksikan semua peristiwa sejarah hingga masa pemerintahan Utsman. Begitu pula dengan Halah, memang tidak banyak sejarah yang menceritakan tentang dirinya, tetapi Halah pun telah memeluk Islam dan menjadi salah seorang sahabat Rasulullah Saw.

Dari pernikahan keduanya dengan `Athiq ibn `Aid, Khadijah memiliki anak perempuan yang juga diberi nama Hindun. Dari Hindun inilah keturunan Khadijah menyebar di Madinah yang dikenal sebagai Bani Thahirah (Keturunan Wanita Suci). Keturunan tersebut pun akhirnya terputus.

Pernikahan Khadijah yang terakhir adalah dengan Rasulullah Saw. Tahun ketiga dari pernikahannya bersama Rasulullah Saw., lahirlah putra pertama mereka yang diberi nama Qasim. Selang setahun dan beberapa bulan dari kelahiran anak pertama, lahirlah bayi perempuan yang cantik dan molek, yang diberi nama Zainab.

Kehidupan pasangan Rasulullah Saw. dan Khadijah terasa lengkap dengan kehadiran putra-putri mereka tersebut. Namun ternyata Allah Saw. tetap menguji Khadijah, karena Qasim wafat saat berusia dua tahun. Rumah tangga Khadijah seakan gelap tak menemukan cahaya. Harapan dan cita-cita terhadap putra pertamanya runtuh seketika. Begitu pula dengan Muhammad yang sangat merasakan kehilangan dan bersedih. Selain Qasim, Khadijah juga dikaruniai anak laki-laki yang diberi nama Abdullah. Namun Allah Swt. juga berkehendak mengambil Abdullah pada saat ia berusia dua tahun. Saat itu, Rasulullah Saw. dan Khadijah memikul kesedihan yang mendalam. Dan sempat beredar fitnah bahwa Rasulullah Saw. mengalami keputusasaan. Dalam beberapa literatur disebutkan bahwa Surah Al-Kautsar turun tak lama setelah kematian Abdullah.

Sungguh, Kami telah memberimu (Muhammad) nikmat yang banyak. Maka laksanakanlah shalat karena Tuhanmu, dan berkurbanlah (sebagai ibadah yang mendekatkan diri kepada Allah). (QS Al-Kautsar [108]: 1-2)

Beberapa tahun kemudian, Allah memberikan ganti dengan kelahiran anak ketiga yang diberi nama Ruqayyah. Melihat hati Rasulullah Saw. kembali ceria, Khadijah merasa lega. Namun ia masih berharap mendapat anak laki-laki lagi untuk menggantikan Qasim, dan ternyata Allah memberinya kesempatan untuk hamil lagi. Saat itu ia sangat berharap akan melahirkan bayi laki-laki, tetapi ternyata yang lahir adalah bayi perempuan dan diberi nama Ummu Kultsum. Rasulullah Saw. dan Khadijah tetap menyambut gembira bayi perempuan tersebut. Dan pada kehamilan terakhir, Khadijah juga dikaruniai seorang bayi perempuan, yang diberi nama Fathimah.

Khadijah merasa lega melihat suaminya yang tidak terpengaruh kebiasaan kaum Quraisy, yang kerap menganggap anak perempuan

sebagai aib. Khadijah dan Rasulullah Saw. tetap memperlakukan anak-anak perempuannya sebagaimana perlakuan terhadap anak laki-laki: penuh cinta dan kasih sayang. Hingga sejarah pun mencatat kualitas putri-putri Rasulullah Saw.

Zainab, putri Rasulullah yang menikah dengan Abu Al-`Ash ibn Al-Rabi`. Ketika Muhammad Saw. diangkat menjadi Rasul, Zainab juga termasuk wanita pertama yang menyatakan keislamannya. Namun sayang, suaminya tidak ikut memeluk Islam. Bertahun-tahun ia sabar membimbing suaminya. Bahkan ketika suaminya menjadi tawanan Rasulullah Saw. di Perang Badar, ia menebusnya dengan kalung yang diberikan Khadijah hingga membuat Rasulullah Saw. terharu. Namun, suaminya tetap belum ingin memeluk Islam. Hingga Allah Swt. memberi Abu Al-`Ash hidayah, dan mereka pun dipersatukan kembali oleh Rasulullah Saw.

Begitu pula Ruqayyah yang menikah dengan Utsman ibn Affan. Ketika tekanan dan intimidasi kaum Quraisy begitu keras, Utsman memutuskan berhijrah ke Habasyah. Ruqayyah memutuskan untuk ikut mendampingi suaminya berhijrah dengan risiko apa pun. Melihat hal tersebut, Rasulullah Saw. bersabda, "*Utsman dan Ruqayyah adalah dua orang pertama yang berhijrah kepada Allah setelah Nabi Luth*."

Terlebih lagi Fathimah, putri Rasulullah Saw. yang akhirnya meneruskan keturunan Rasulullah ini. Fathimah telah mengajarkan kepada para muslimah pentingnya memerankan urusan rumah tangga dengan tangan sendiri. Fathimah adalah putri kesayangan Rasulullah Saw., bahkan menjelang wafatnya, Rasulullah Saw. sempat berbisik kepada Fathimah hingga membuatnya tersenyum bahagia, bahwa ia adalah orang yang paling cepat menyusul Rasulullah. Kualitas anak-anak Rasulullah Saw. tentu tak akan lepas dari peran Khadijah sebagai ibu mereka. Semoga kita semua bisa meneladani beliau.

The Great Women

Begitu banyak hadis yang menceritakan keutamaan seorang Khadijah, baik ketika ia masih hidup maupun setelah wafat. Keutamaan-keutamaannya belum ada yang menandingi sampai zaman

ini. Meski ada ribuan wanita hebat di dunia ini, belum ada seorang pun yang bisa menandingi kemuliaan dan keistimewaan Khadijah, yang tidak hanya memiliki prestasi bagi keluarga, tapi juga umat. Khadijah bukan hanya memiliki prestasi di dunia, tapi juga di akhirat.

Salah satu keutamaan Khadijah dibandingkan dengan istri-istri Rasulullah Saw. yang lain adalah ia pernah mendapatkan salam langsung dari Allah melalui Malaikat Jibril a.s. Suatu saat, Jibril a.s. menemui Rasulullah Saw. yang sedang bersama Khadijah, dan Jibril pun berkata kepada Rasulullah Saw., "Sesungguhnya Allah menitip salam kepada Khadijah." Rasulullah Saw. pun menyampaikan hal itu kepada Khadijah, dan Khadijah pun menjawab, "Sesungguhnya Allah itulah *Al-Salâm*, salam sejahtera juga atas Jibril, dan atasmu pula salam dari Allah dan berkah-Nya." (HR Al-Nasa'i dan Al-Hakim)

Jibril a.s. juga pernah berkata kepada Rasulullah Saw., "Wahai Rasulullah, Khadijah tengah mendatangimu. Ia membawa wadah berisi lauk--makanan atau minuman. Maka, jika ia telah sampai kepadamu, sampaikanlah salam kepadanya dari Tuhannya dan dariku. Dan beri tahukan pula kepadanya sebuah kabar gembira berupa rumah di surga yang terbuat dari kayu, yang di dalamnya tidak terdapat kegaduhan dan kesusahan." (HR Al-Bukhari dan Muslim)

Kehebatan seorang Khadijah juga masih sering diungkapkan Rasulullah di depan para sahabatnya meski beliau telah meninggal. Salah satunya adalah pujian Rasulullah bahwa Khadijah adalah wanita paling utama di muka bumi ini.*"Sebaik-baik wanita dunia adalah Maryam binti `Imran. Sebaik-baik wanita dunia adalah Khadijah."*

Dalam riwayat lain, Rasulullah Saw. bersabda, "*Wanita-wanita terbaik sepanjang sejarah adalah Maryam binti `Imran, Khadijah binti Khuwailid, Fathimah binti Muhammad, dan Asyiah, istri Fir`aun*."

Kini zaman telah berubah, namun Khadijah tetap menjadi wanita teragung di bumi ini. Selanjutnya, mari kita telaah lebih jauh bagaimana Khadijah memerankan dirinya sebagai seorang wanita pebisnis pada zamannya.[]

LANGKAH-LANGKAH MERAIH KESUKSESAN

"Khadijah adalah seorang pedagang yang kaya dan terhormat. Ia mempekerjakan kaum laki-laki dalam menjalankan usaha bisnisnya, dan memberi mereka sebagian keuntungan yang ia peroleh."

Begitu petikan penuturan Muhammad Al-Ghazali tentang Khadijah dalam bukunya yang berjudul *Sejarah Perjalanan Hidup Muhammad*. Jauh sebelum hadirnya para pengusaha sukses yang sudah mendunia saat ini, nama Khadijah sudah terukir dalam sejarah sebagai seorang *entrepreneur* sukses. Kesuksesannya bukan hanya dilihat dari jumlah nominal dan banyaknya perusahaan yang ia kelola. Lebih dari itu, Khadijah mengajari kita semua makna kesuksesan yang sebenarnya. Hal ini disebutkan oleh Rasulullah Saw. dalam hadisnya, "*Cukuplah bagimu empat perempuan terbaik di dunia, yaitu Maryam binti `Imran, Khadijah binti Khuwailid, Fathimah binti Muhammad, dan Asyiah, istri Fir `aun*." (HR Ahmad)

Ibn Abbas juga meriwayatkan bahwa Rasulullah Saw. bersabda, "*Sebaik-baik perempuan yang menghuni surga adalah Khadijah binti Khuwailid, Fathimah binti Muhammad, Maryam binti `Imran, dan Asyiah, istri Fir`aun*." Hadis tersebut telah mencatat nama Khadijah sebagai wanita yang terbaik di dunia, dan salah satu wanita penghuni surga di akhirat nanti.

Khadijah memang terlahir dari keluarga bangsawan Quraisy. Ia besar di kalangan keluarga yang memiliki pencarian hidup sebagai pedagang besar. Ia juga pernah mendapatkan warisan dari harta dua suaminya yang telah wafat. Namun, semua kekayaan tersebut tidak membuat seorang Khadijah hanya duduk santai menikmati kekayaan. Sebaliknya, Khadijah begitu ulet dalam berbisnis, sehingga namanya diperhitungkan pada zamannya sebagai pengusaha sukses.

Lalu sekarang, di tengah maraknya para wanita berlomba untuk menjadi seorang pengusaha sukses, adakah mereka yang seperti Khadijah?

Meneladani seorang Khadijah bukan hanya dibutuhkan sebagai motivasi untuk menjadi seorang pengusaha sukses, tetapi juga menjadi wanita mulia di hadapan Allah Swt. Bukan hanya mengejar prestasi duniawi semata, melainkan keridhaan Allah diletakkan di atas segalanya. Dalam bab ini kita akan mengkaji lebih jauh bagaimana seorang Khadijah berbisnis, dan bagaimana Khadijah menjadikan bisnisnya sebagai sarana meraih prestasi di akhirat.

Memanfaatkan Modal

Sebelum membahas lebih jauh bagaimana seorang Khadijah berbisnis, ada baiknya jika kita mengetahui bagaimana kehidupan yang dijalani Khadijah pada masa lalu, hingga mampu mendidiknya sebagai seorang pengusaha.

Khadijah lahir di sebuah keluarga pedagang. Keluarga besarnya hampir semua pedagang. Saat itu, penghuni Kota Makkah pun sebagian besar adalah pedagang, mengingat lokasi Makkah yang strategis sehingga sering menjadi tempat persinggahan orang banyak yang datang berkunjung. Sebab itu, Makkah menjadi tempat yang cocok untuk melakukan transaksi perdagangan. Khadijah juga terlahir dari keluarga hartawan yang dermawan. Meski begitu, keluarga Khadijah bukanlah keluarga yang senang berfoya-foya. Layaknya pengusaha profesional, semua harta diputar dan dikelola dengan baik, sehingga kekayaannya pun terus berkelanjutan. Begitu pula Khadijah yang juga mampu mengelola semuanya dengan baik.

Selain harta dari keluarganya, Khadijah juga pernah mendapatkan warisan dari harta mendiang suami pertama dan keduanya. Tidak ada riwayat yang menjelaskan detail jumlah kekayaan Khadijah. Tetapi dari sini bisa dilihat bahwa secara nominal pun, Khadijah memang memiliki modal.

Khadijah bukanlah termasuk wanita yang suka berfoya-foya dengan hartanya. Di tengah kehidupannya sebagai seorang janda beranak, dan banyaknya pinangan para pemuka Quraisy yang ingin memperistrinya, Khadijah lebih memilih untuk mengurus anak dan mengelola usahanya sendiri.

Dari cuplikan kisah tersebut sangat jelas bahwa Khadijah memiliki modal untuk berbisnis, baik dari segi dukungan keluarga, lingkungan, lokasi yang strategis, modal harta, dan tekad yang kuat.

Akan tetapi, bukan hal yang mudah mengelola semua modal tersebut dengan tangan sendiri, tanpa suami, dan sambil mengurus anak-anak. Seandainya kita berada di posisi Khadijah saat itu, belum tentu kita bisa mengelola semuanya. Berbeda dengan kita, Khadijah berhasil melakukannya. Ia bergerak gesit mengambil semua kesempatan yang ada, tanpa mengeluh, mengabaikan posisinya sebagai *single fighter* di keluarga, dan tidak menjadikan anak-anak sebagai kendala dan alasan.

Di sini jelas seorang Khadijah memiliki mental pengusaha profesional dan jiwa *entrepreneur* yang jarang dimiliki orang-orang yang memiliki modal. Hal ini mengingatkan mereka yang enggan berbisnis karena alasan tidak ada modal. Padahal, banyak dari mereka yang juga memiliki kesempatan seperti Khadijah, mempunyai modal harta, tempat strategis, dan sarana pendukung lainnya. Meski memiliki hal-hal tersebut, mereka tetap gagal dalam usahanya. Ini menunjukkan bahwa **dalam sebuah usaha, modal bukanlah segalanya, tapi ada yang lebih penting, yaitu mental wirausaha.**

Mari belajar bisnis kepada Khadijah. Sebagian dari kita menganggap Khadijah bisa sedemikian sukses karena memang ditakdirkan Allah Swt. memiliki harta yang bisa digunakan sebagai modal untuk dikelola. Lalu bagaimana dengan kita yang tidak memiliki modal tersebut? Apakah kita tidak bisa menjadi pengusaha sukses seperti Khadijah?

Pertama, ubahlah *mindset* tentang pengertian modal itu sendiri. Kita sering menganggap bahwa modal adalah jumlah nominal yang akan

dikeluarkan untuk memulai usaha. Pernyataan tersebut benar, tetapi tidak lengkap. Hakikatnya, modal itu bukan hanya berbentuk uang, melainkan bisa berbentuk banyak hal. Jangan pernah menganggap bahwa orang miskin tidak bisa menjadi kaya. Justru sebaliknya, miskin adalah modal untuk mencapai kekayaan. Orang bodoh memiliki modal "kebodohannya" agar bisa meraih kepandaian. Orang yang tak punya modal pun adalah modal untuk mendapatkan modal.

Seandainya Khadijah lahir bukan dari keluarga pedagang, tapi dari keluarga miskin, ia masih memiliki modal yang lain, yaitu lingkungan Makkah yang strategis dan tekadnya yang kuat. Jadi, marilah mengubah pola pikir kita tentang modal. Para pengusaha sukses memopulerkan istilah "berbisnis dengan modal dengkul". Sebuah bahasa kiasan yang bermakna bahwa usaha tidak harus dengan modal besar. Tekad, kemauan, ide cemerlang, keberanian, komunikasi, teman-teman, *skill*, semuanya berpotensi untuk menjadi modal usaha kita.

Kedua, bermental wirausaha. Seorang Khadijah memang memiliki modal yang lengkap: harta melimpah, lokasi strategis, serta keluarga dan lingkungan yang mendukung. Namun, semua hal tersebut tidak akan bermakna apa-apa, seandainya Khadijah tidak memiliki mental wirausaha. Bahkan, modal tersebut bisa jadi dimanfaatkan oleh orang lain.

Salah satu contoh sikap kewirausahaan Khadijah dalam berbisnis bisa dilihat dari bagaimana ia menjual barang dagangannya. Yakni, dengan mempekerjakan tenaga-tenaga ahli dan membayarnya dengan sistem bagi hasil yang saling menguntungkan kedua belah pihak. Muhammad Saw. adalah salah seorang karyawan Khadijah.

Tidak semua pengusaha memiliki jiwa wirausaha. Salah satu ciri seorang wirausaha sukses adalah ketika ia tidak melakukan semua pekerjaannya sendirian, tetapi mendelegasikan tugas-tugas kepada karyawannya. Seorang pengusaha sukses bukan dilihat dari seberapa sering ia menjaga warungnya, bukan pula dari lamanya ia berada di kantor untuk mengurusi usahanya. Justru seorang pengusaha sukses adalah ketika ia berada di tempat lain, namun uang terus bekerja

untuknya. Dalam istilah ekonomi disebut *passive income,* yaitu kondisi ketika uang sudah bekerja untuk kita, bukan kita bekerja untuk uang.

Memang tidak mudah untuk mencapai posisi tersebut. Akan tetapi, Khadijah berhasil melakukannya. Meski Khadijah seorang wanita, ia tetap bersikap profesional. Ia mempekerjakan laki-laki untuk membantu kelancaran usahanya. Tidak ada perasaan takut atau perasaan tidak enak dalam memperlakukan karyawannya. Bahkan, dalam merekrut karyawan pun Khadijah tidak asal mengambil: melalui proses seleksi, pengamatan, pengontrolan, bahkan teknik wawancara seperti juga dilakukan pada zaman sekarang.

Hal yang tidak kalah penting dari sikap seorang pengusaha adalah berani. Ini yang jarang sekali dimiliki oleh seorang wanita. Berbisnis bukan hanya dituntut untuk berani mengambil keputusan atau melakukan sesuatu yang beda, tapi juga dituntut keberanian untuk bermimpi, bertindak, berani untuk kaya, bahkan juga untuk rugi.

Berani bermimpi berarti berani berangan-angan. Seorang pengusaha harus berani menentukan visi, akan seperti apakah usaha yang dikelolanya pada lima tahun mendatang? Berani bertindak berarti berani mengambil keputusan: apa yang harus dilakukan untuk meningkatkan perkembangan usaha? Khadijah berani memutuskan memilih Muhammad untuk membawa barang dagangannya dalam jumlah yang besar ke Syam. Tentu ini adalah hal yang berisiko, mengingat Khadijah belum mengenal lebih dalam pribadi Muhammad. Namun nyatanya keputusan yang diambil Khadijah sangatlah tepat.

Seorang pengusaha sejati adalah yang berani memutuskan dirinya untuk kaya, atau bahkan rugi.

Ya, karena bisnis bukan sekadar permainan kuis atau judi: siapa yang beruntung dia yang akan menang. Bisnis adalah kenyataan tentang bagaimana merencanakan kesuksesan, mengelola, dan meminimalisasi sebuah risiko. Mentalitas *entrepreneur* ini penting dimiliki seseorang yang ingin menjadi pengusaha sejati sebelum modal-modal lainnya. Tentunya untuk memiliki modal tersebut bukan sekejap mata. Butuh proses. Butuh pembelajaran. Karena memang

itulah esensi dalam sebuah bisnis, tak ada kata gagal, tak ada kata takut, yang ada hanyalah kata belajar.

Jika kita memang belum bisa memiliki modal materi seperti yang dimiliki Khadijah, pasti kita memiliki modal-modal dalam bentuk yang lain. Manfaatkanlah semaksimal mungkin. Janganlah kita termasuk orang merugi yang melalaikan nikmat-Nya.

Tanggap Melihat Peluang

Jika modal sudah dipegang, kemampuan dimiliki, dan tekad ada, lalu pertanyaannya adalah apa produk yang dibisniskan? Dalam berbisnis, tentu masalah ini adalah hal yang paling pokok. Sebaik apa pun sistem yang dikelola oleh perusahaan, jika produknya tidak diminati pasar, hasilnya pun akan tetap nol.

Pada dasarnya, berbisnis adalah memenuhi kebutuhan orang banyak. Ketika musim hujan, orang membutuhkan payung, maka lahirlah para pengusaha payung. Melihat orang tua rentan berpenyakit, lahirlah perusahaan obat. Berbisnis sebenarnya adalah kegiatan memenuhi kebutuhan pasar. Jika kita jeli melihatnya, pasti selalu ada peluang di sana.

Khadijah telah melakukan hal tersebut. Ia bukan hanya memiliki modal yang lengkap, tapi ia juga berpikir kreatif untuk mengoptimalkan modal-modal yang dimilikinya. Khadijah jeli melihat apa yang dibutuhkan pasar. Tak heran jika barang dagangannya selalu diminati pasar.

Salah satu contoh adalah bagaimana Khadijah melihat peluang yang begitu melimpah di Kota Makkah. Makkah tempo dulu terletak pada garis yang sangat strategis. Ia terletak di garis lintas perdagangan antara Yaman (Arab Selatan) dan Syam, dekat Laut Tengah. Secara geografis, Makkah juga berada di tengah-tengah Jazirah Arab. Hingga setiap orang begitu mudah melintas ke Makkah, begitu pun sebaliknya, warga Makkah sangat dimudahkan untuk melintas ke kota lain.

Kota Makkah tidak hanya memiliki lokasi yang strategis, tapi di dalamnya juga terdapat Ka`bah, tempat suci yang digunakan umat Islam beribadah setiap tahunnya. Jadi, ketika bulan haji tiba, tentunya Makkah menjadi tempat yang dikunjungi oleh jutaan umat dari penjuru dunia.

Kondisi ini yang akhirnya dijadikan kesempatan emas oleh penduduk Makkah untuk berdagang, terutama karena mayoritas penduduk Makkah berprofesi sebagai pedagang, sehingga akhirnya terbentuk banyak pasar di sana. Ada pasar-pasar yang khusus menjual minyak wangi, gandum, rempah-rempah, dan yang lainnya. Saat itu ada dua pasar terkenal di Makkah, yaitu `Ukazh dan Dzul Majaz. Di kedua pasar tersebut sering diadakan festival perdagangan.

Seperti masyarakat Makkah yang lain, Khadijah pun memanfaatkan peluang tersebut. Dengan pengalaman dan insting bisnisnya yang tajam, Khadijah termasuk pedagang yang jeli melihat kecenderungan pasar. Terlebih sebelumnya ia memiliki modal materi yang cukup kuat, dan ia telah menginvestasikan hartanya untuk perdagangan.

Kejeliannya dalam melihat pasar membuat usahanya selalu dilirik masyarakat, sehingga barang Khadijah pun sering diminta dalam jumlah yang besar oleh kafilah-kafilah. Dalam ilmu ekonomi ada yang diistilahkan dengan *target market*, yaitu menentukan siapa target pasar dari bisnis kita. Jika langkah ini sudah gagal, kemungkinan usaha kita pun akan tersendat karena kita belum memahami pasar dari usaha yang akan kita jalankan. Dan Khadijah memiliki kemampuan untuk itu. Khadijah memahami apa yang akan dan sedang dibutuhkan oleh masyarakat. Tentunya hal tersebut tidak terjadi begitu saja. Perlu proses, observasi, pengalaman, dan kreativitas. Khadijah yang besar di lingkungan pedagang secara tidak langsung telah mempelajari semua hal tersebut.

Kejelian Khadijah dalam menangkap peluang usaha juga terlihat dari hal lain. Menyadari perdagangan lintas daerah memiliki prospek bagus, Khadijah pun menanamkan modalnya dalam perdagangan lintas daerah. Yaman dan Syam adalah negara yang sangat tertarik dengan barang dagangan Khadijah. Hampir setiap kafilah Quraisy yang

berangkat berdagang ke Syam dan Yaman memuat barang Khadijah dan pulang dengan hasil yang menguntungkan. Secara tidak langsung, Khadijah berhasil membuat cabang-cabang usahanya di kota-kota lain.

Dalam referensi lain diceritakan juga Khadijah pernah menanam modal dalam usaha ayahnya. Hal ini ia lakukan bukan karena usaha tersebut milik keluarga, ada hal yang lebih penting dari pertimbangan tersebut, yaitu bagaimana Khadijah melihat peluang kerja sama yang menguntungkan. Dari harta yang dimiliki, Khadijah menginvestasikannya menjadi barang dagangan. Dari keuntungan dagangan tersebut, ia investasikan dalam bentuk kerja sama yang lain. Sebagaimana diterangkan sebelumnya bahwa dalam ilmu bisnis ada yang namanya *passive income*, yaitu kondisi ketika kita tidak lagi harus bekerja keras mencari uang, karena uang telah bekerja untuk kita. Dan Khadijah telah berhasil mencapai tingkatan tersebut. Dengan menanamkan beberapa sahamnya pada perusahaan lain, berarti ia telah membuat uang bekerja untuk dirinya. Seandainya Khadijah tidak lagi bersusah-susah mengurus dagangannya, ia tetap akan mendapatkan hasil dari modal yang ia tanamkan.

Khadijah menjalankan usahanya dengan baik. Ia mengepakkan sayap usahanya sendiri, dan ia pun memperluas pasar usahanya. Tak heran kalau Khadijah menjadi wanita yang kaya raya saat itu. Melihat peluang sebenarnya adalah hal yang mudah, tapi susah. Sesekali setiap dari kita pasti pernah mendapatkan ide-ide usaha yang memiliki prospek mencerahkan. Namun, bedanya Khadijah dengan kebanyakan orang adalah karena Khadijah berani bertindak. Ia tidak hanya melihat peluang, memahami teori, dan memikirkan ide, tapi ia juga berani mengambil peluang-peluang tersebut dengan sigap dengan segala tantangan dan risikonya. Inilah salah satu hal menarik dari sisi *entrepreneurship* seorang Khadijah.

Menjalin Mitra dan Merekrut Karyawan

Maksud mitra bisnis di sini adalah orang yang pernah ditugasi Khadijah dalam urusan barang dagangannya, dan mendapatkan bagi hasil dari keuntungannya. Juga orang-orang yang dipilih oleh Khadijah

untuk berinvestasi. Sama seperti para pengusaha lainnya, bagi Khadijah mitra bisnis sangat penting untuk kelangsungan usahanya.

Kualifikasi Khadijah tentang mitra bisnis saat itu sangat sederhana, yaitu kejujuran, tanggung jawab, dan sikap dapat dipercaya (amanah). Pada saat itu, kriteria tersebut memang mutlak dan vital, karena sangat berkaitan dengan usaha Khadijah yang sebagian besarnya bersifat lintas daerah. Mereka sebagian besar melakukan ekspedisi dagang ke luar daerah. Jika musim dingin pergi ke Yaman, dan jika musim panas mereka pergi ke Syam.

Karena itu, mencari mitra dan karyawan menjadi hal yang penting, mengingat tugas, wewenang, dan tanggung jawabnya pun besar. Mereka harus membawa barang dagangan dalam jumlah yang besar ke daerah lain, dan melakukan tugasnya, mulai dari menjual, mengatur keuangan, keamanan, dan yang lainnya. Bahkan, bisa jadi ketika kembali, mereka sudah memutar uang keuntungan dengan barang lain. Ini semua dilakukan oleh mitra bisnis.

Adapun pemilik modal, seperti Khadijah, hanya menyediakan modal berupa barang-barang dalam jumlah besar. Lalu mengarahkan mitra bisnis dan karyawannya sebelum berangkat, serta melakukan evaluasi ketika para kafilah dagang kembali. Setelah itu, dilakukan proses bagi hasil keuntungan.

Dewasa ini berkembang ilmu manajemen SDM yang mengulas tentang bagaimana mengatur karyawan, mulai dari perekrutan, penggajian, dan hal-hal terkait lainnya. Meski pada zaman Khadijah ilmu tersebut belum ada, secara tidak langsung Khadijah juga melakukan hal-hal standar untuk perekrutan karyawan. Di antaranya adalah wa wancara. Hal ini Khadijah lakukan ketika merekrut Muhammad Saw. yang dipilih untuk membawa barang dagangannya ke Syam. Saat itu, ia mengirim surat lewat utusannya untuk memanggil Muhammad Saw. Dalam surat itu tertulis, "Berbagai informasi yang sampai kepadaku tentang kejujuran bicara, besarnya tanggung jawab, dan kemuliaan akhlakmu, mendorongku untuk memanggilmu."[1]

Setelah Muhammad datang, terjadilah wawancara singkat antara atasan dan calon karyawannya. Sebagaimana dalam ilmu psikologi, dari percakapan singkat tersebut Khadijah pun mampu membaca bagaimanakah sosok Muhammad Saw. Di mata Khadijah, Muhammad Saw. adalah seorang yang santun, pandai menjaga diri, dan berpenampilan sempurna.

Sebelum mencapai kesepakatan, Khadijah menegaskan agar Rasulullah Saw. menghindari hal-hal yang merusak hubungan dengan mitra bisnis, terutama masalah sistem penggajian atau bagi hasil, yang biasanya merusak sebuah ukhuwah. "Aku memanggilmu kemari berdasarkan apa yang kudengar dari orang-orang tentang perka taanmu yang jujur, integritasmu yang terpercaya, dan akhlakmu yang mulia. Aku memilihmu dan akan kubayar engkau dua kali lipat dari apa yang diperoleh orang lain dari kaummu."

Saat itu memang sudah diketahui standar upah yang berlaku pada zamannya dan yang ditetapkan Khadijah untuk karyawannya. Khadijah memiliki standar minimum dan maksimum. Untuk nilai minimum, Khadijah membayar upah dengan dua ekor unta muda. Dan untuk gaji maksimum, yang biasanya diberikan untuk karyawan yang telah dikenal kejujurannya dan memiliki integritas yang terpercaya, Khadijah memberikan dua kali lipat, yakni empat ekor unta muda.[2] Itulah yang ditawarkan Khadijah kepada Rasulullah.

Dari sini kita bisa mengatakan bahwa tidak berlebihan jika kita mengatakan Khadijah telah memiliki standar gaji karyawannya. Khadijah pun melakukan hal-hal yang juga telah dilakukan para pengusaha pada saat ini. Yaitu dimulai dengan adanya surat pemanggilan kerja, kemudian adanya interviu-interviu, dan barulah mengada kan kesepakatan kerja yang mencakup gaji dan aturan-aturan kerja.

Memang tidak ada data yang pasti mengenai jumlah karyawan Khadijah, kecuali hanya disebutkan beberapa nama yang pernah menjadi karyawan Khadijah. Namun dari cara ia memilih seorang Muhammad, yang telah dikenal dengan gelar *Al-Amîn* karena kejujurannya, ia masih melakukan wawancara singkat dengan

Rasulullah Saw., ini mengisyaratkan bahwa Khadijah adalah pengusaha yang sangat selektif dalam merekrut karyawannya. Barangkali Khadijah sangat paham bahwa karyawan sebenarnya cerminan atas perusahaannya. Jika karyawan yang dimilikinya bagus, tentunya hal tersebut juga akan membawa nama baik perusahaan. Namun jika karyawan yang kita pilih asal-asalan, tentunya hal tersebut akan berdampak buruk bagi perusahaan.

Dari seorang Khadijah kita juga mengetahui bahwa standar kualifikasi seorang karyawan yang baik bukan dilihat dari kapasitas intelektual semata. Bukan dari jenjang pendidikan, nilai prestasi, atau dari banyaknya isian *curiculum vitae* seseorang. Lebih dari itu, Khadijah mengajari kita bahwa akhlak mulia adalah harga yang mahal. Ia berani membayar Rasulullah dua kali lipat karena Rasul memiliki integritas yang baik, akhlak yang mulia, kejujuran, kebaikan sikap dan tutur kata, santun, dan bertanggung jawab. Itulah mengapa para pengusaha zaman ini tidak hanya memberikan pelatihan intelektual dan *skill* kepada karyawannya. Pelatihan spiritual juga menjadi sesuatu yang semakin sering dilakukan.

Mengelola Perusahaan dengan Baik

Yang paling membedakan seorang pengusaha dengan seorang karyawan adalah tentang fleksibilitas waktu. Banyak orang beranggapan menjadi pegawai itu enak, karena meski libur akan tetap mendapat gaji, mempunyai pendapatan tetap, tunjangan, dan yang lainnya. Sebenarnya, menurut saya, lebih enak lagi menjadi pengusaha. Libur atau tidak libur, uang bisa kita atur untuk terus mengalir ke rekening kita. Bahkan, seandainya kita libur setiap hari pun tidak ada masalah, karena tak ada yang memecat. Tidak ada pihak yang dirugikan. Uang yang di dapat pun tetap uang halal, bukan gaji buta.

Bagaimana caranya? Yaitu dikelola dengan sebuah sistem. Jangan membayangkan sistem adalah hal yang rumit dan canggih. Ketentuan yang Anda buat pun bisa dikatakan sistem. Dengan sistem inilah bisnis bisa berjalan sendiri, sementara si pemilik usaha jalan-jalan. Dengan sistem inilah Anda ibarat tinggal memetik buah dari pohon bisnis

Anda. Namun sayang, kebanyakan wanita meremehkan hal ini. Mereka menganggap bisnis hanya sekadar iseng dan tidak memiliki visi jangka panjang, sehingga bagi mereka terlalu rumit jika harus membuat sistem tertentu. Padahal, Khadijah pun melakukan hal tersebut. Bisa kita bayangkan bagaimana Khadijah bisa berperan sendirian, tanpa suami, sambil mengurus anak, namun bisnisnya tetap berjalan dengan sukses. Ini bisa terjadi karena sistem yang ia buat dalam bisnisnya. Khadijah mempunyai sistem yang membuat ia tidak harus melakukan semuanya sendiri. Dan inilah sejatinya seorang *entrepreneur* .

Khadijah telah membuat sistem dengan mempekerjakan anak buahnya berdagang lintas daerah, dengan kesepakatan bagi hasil. Selain itu, ia juga menanam saham di beberapa bisnis lainnya yang ia lihat memiliki prospek yang bagus. Anda juga bisa melakukan hal tersebut. Membuat sistem pada usaha Anda, bagaimana pengelolaannya, teknis pekerjaannya, sistem *marketing*, dan yang lainnya. Langkah ini memang memeras otak dan energi, tetapi ketika sistem sudah berjalan dengan baik, kita cukup melakukan pengawasan-pengawasan, agar sistem itu tetap berjalan dengan semestinya.

Jangan heran jika ada pengusaha yang kerjaannya hanya menandatangani dokumen-dokumen, atau duduk sambil menatap monitor, dan ia sendiri jarang berada di tempat. Hal ini terjadi karena ia sudah memiliki sistem yang bekerja sendiri.

Letak dan Iklim Usaha

Sebagaimana dijelaskan di awal, Khadijah memiliki modal lingkungan yang mendukung juga letak kota strategis, serta iklim usaha yang kondusif. Di samping itu, Makkah pun memiliki keamanan dan tanah yang subur. Hal ini juga terungkap dalam Al-Quran, dari sebuah doa Nabi Ibrahim a.s. yang dipanjatkan kepada Allah Swt., "*Ya Tuhanku, jadikanlah (negeri Makkah) ini negeri yang aman dan berilah rezeki berupa buah-buahan kepada penduduknya, yaitu di antara mereka yang beriman kepada Allah dan Hari Kemudian*" (QS Al-Baqarah [2]: 126).

Doa tersebut benar adanya hingga hari ini. Keberadaan Ka`bah, rumah suci umat Islam di seluruh dunia, menjadikan Makkah sebagai kota yang bukan hanya strategis dan kondusif, tapi juga memiliki stabilitas keamanan. Dan hal tersebut sangat mendukung tumbuhnya perekonomian di sebuah negara.

Khadijah berhasil memaksimalkan potensi Kota Makkah. Ia melihat peluang dan ia optimalkan untuk terus menyuburkan bisnisnya. Jika Khadijah bisa memanfaatkan Kota Makkah, sebenarnya kita pun bisa memanfaatkan negara ini. Indonesia termasuk negara yang mendukung tumbuhnya usaha-usaha baru. Bahkan, pemerintah pun sudah mulai mendukung, baik secara moril maupun materiil, usaha-usaha kecil yang baru tumbuh. Pertumbuhan UKM juga semakin meningkat belakangan ini.

Selain itu, Indonesia juga memiliki kekayaan alam yang melimpah, memiliki adat-adat yang unik, juga keunggulan di setiap daerahnya. Semua ini sangat potensial untuk menjadi modal materi atau nonmateri usaha kita.[]

KUNCI SUKSES KHADIJAH

Kesuksesan bisnis Khadijah memang cukup menarik. Bayangkan saja, ia berhasil mengelola perusahaan dengan tangannya sendiri, bahkan mempekerjakan para lelaki dengan profesional. Yang sangat menarik adalah konsistensinya dalam menjalankan aktivitasnya. Bisnis Khadijah tidak serta-merta sukses begitu saja. Butuh perjalanan panjang. Ia merintis dari awal. Sejak ia menikah dengan suaminya yang pertama, kedua, kemudian bercerai, hingga menikah lagi dengan Rasulullah. Motivasinya begitu tinggi hingga ia mampu merintis usahanya dan meraih kesuksesan.

Cara berbisnis yang dipraktikkan Khadijah tentu patut kita lirik, karena tidak mustahil kita pun bisa seperti Khadijah. Menjadi seorang istri, ibu, sekaligus pebisnis yang sukses. Apa saja yang sebenarnya menjadi kunci ke suksesan bisnis Khadijah?

Kekuatan Spiritual

Beberapa orang masih berada antara berbisnis dan ibadah dengan mengatakan, "Ibadah ya, urusan ibadah, berbisnis ya, urusan berbisnis, tidak bisa disatukan antara urusan dunia dan akhirat." Secara logika sepintas memang seperti itu, tapi ternyata hal tersebut tidak berlaku dalam Islam, agama yang mencakup seluruh aspek kehidupan. Islam memberikan rambu-rambu kehidupan kita, mulai dari kita bangun tidur hingga tidur kembali. Mulai kita lahir di dunia ini sampai kita kembali ke liang lahat. Lebih-lebih dalam masalah muamalah.

Karena itu, dalam berbagai aspek kehidupan, aspek spiritual tidak boleh diabaikan. Menuntut ilmu, berpolitik, mendidik anak, berbisnis, harus selalu memuat nilai dan tuntutan spiritual di dalamnya, termasuk dalam berinteraksi sosial. Spiritual di sini bisa kita maknai dari dua sisi. Yang *pertama* adalah nila-nilai spiritual yang tertanam dalam diri seorang Khadijah dan diterapkan dalam usahanya. Yaitu, adanya etika jual beli yang halal, jujur, amanah, akhlak yang mulia, komitmen, tawakal, sabar, dan adab-adab lainnya. Semua itu bukan hanya ada

pada diri Khadijah, melainkan ia juga memberlakukannya kepada karyawan dan usahanya.

Tentunya hal ini tidak hadir begitu saja pada diri seorang Khadijah, tetapi muncul dari kedekatan dengan Tuhannya, kekuatan imannya, sehingga ia mampu menjadi sosok wanita teladan sejak zaman jahiliah hingga saat ini.

Nilai spiritual yang *kedua* terlihat ketika Khadijah telah menjadi istri Rasul Saw. dan telah datang cahaya Islam kepadanya. Khadijah adalah wanita pertama yang membenarkan perkataan Rasulullah Saw. dan memeluk agama Islam. Dari Khadijah, Rasul Saw. banyak belajar mengenai etika-etika dalam berbisnis. Dan kekuatan spiritual Khadijah sangat terlihat ketika ia menyerahkan seluruh hartanya kepada Rasulullah Saw. untuk berdakwah. Saat ini, miliarder mana yang berani melakukan hal tersebut?

Khadijah tidak takut dengan kemiskinan, karena ia yakin dan percaya ada Allah Swt. yang menjamin hidupnya. Kekuatan spiritual dalam dirinya bisa membuat ia merasa aman, tenang, tanpa merasa khawatir dan takut dengan apa yang akan terjadi kepada diri dan keluarganya. Keyakinannya sejalan dengan kehendak Allah hingga ia mencapai kejayaan dalam usahanya. Inilah yang jarang dimiliki oleh seorang pengusaha.

Pada masa sekarang, banyak perusahaan ternama mengadakan pelatihan peningkatan spiritual untuk karyawan-karyawannya. Banyak juga perusahaan yang membuat departemen keruhanian, dan menyusun sederetan agenda ruhani untuk karyawannya. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan kecerdasan spiritual para karyawan perusahaan tersebut. Mereka sadar bahwa spiritual bukan lagi sekadar formalitas, melainkan menjadi bagian dalam kesuksesan, dan menjadi kebutuhan yang sama pentingnya dengan kebutuhan materi.

Jika diibaratkan kehidupan ini adalah sebuah bejana yang di dalamnya terdapat batu-batu besar, kerikil, pasir, dan air, berarti spiritual yang dimaksud adalah air, karena ia yang mampu menyentuh setiap sisi kehidupan.

Berani Mengambil Keputusan dan Menerima Risiko

Adakah pilihan yang tidak berisiko? Hidup ini adalah pilihan, dan dalam setiap pilihan Allah Swt. menciptakan risiko.

Kunci Sukses Khadijah

Solusinya adalah bagaimana kita mengelola risiko-risiko tersebut. Seorang yang memilih tujuan hidupnya ke surga, maka risikonya adalah ia tidak bisa semena-mena menjalani kehidupan sekehendak hawa nafsunya. Ia harus mengikuti aturan Tuhan. Begitu pula sebaliknya, orang yang memilih hidupnya untuk bebas tanpa aturan Tuhan, risikonya ia harus siap menjalani kehidupan akhiratnya di neraka.

Dalam bisnis pun hal tersebut berlaku. Adakah bisnis yang tidak berisiko? Jawabannya adalah tidak. Seseorang pasti berbohong ketika menawarkan kepada Anda bisnis tanpa risiko. Sebenarnya, ketika memutuskan untuk terjun ke dunia bisnis, kita sudah berhadapan dengan risiko-risiko, antara lain Anda tidak akan memiliki penghasilan tetap dan rutin lagi, atau Anda tidak bisa semena-mena menggunakan uang perusahaan untuk kepentingan pribadi. Begitu pula ketika Anda tetap memutuskan untuk tidak berbisnis atau tetap menjadi karyawan biasa, risikonya adalah Anda akan mendapat penghasilan yang sudah "dipatok", dan Anda harus mengikuti aturan-aturan sebagai karyawan.

Mempelajari kehidupan Ibunda Khadijah, kita menemukan begitu banyak keputusan yang ia ambil dan risiko yang siap dihadapinya. Dimulai dengan keputusannya sebagai *single fighter* mengurus anak-anak, ia menolak beberapa pinangan para pemuka Quraisy. Saat itu, Khadijah pun sudah memikirkan dengan matang risiko yang akan ia hadapi. Ia bukan hanya menjadi seorang ibu, melainkan juga menjadi tulang punggung keluarga. Ia tidak hanya harus menjaga dan mendidik anak-anaknya, tapi juga harus mengurus usaha perdagangannya. Dan ia telah mempersiapkan diri jauh-jauh hari untuk menghadapi semua risiko tersebut, sehingga semuanya dapat diatasi.

Dalam menjalani bisnisnya, Khadijah tak lepas dari risiko-risiko tersebut. Contoh paling mudah adalah ketika Khadijah menunjuk Muhammad, seorang karyawan baru yang belum pernah ia kenal langsung sebelumnya, untuk memimpin kafilah yang membawa barang dagangannya lintas daerah. Tentunya ini bukanlah hal yang mudah. Ibarat sebuah perusahaan besar yang memberikan kepercayaan sekian persen dari usahanya untuk dikelola oleh orang lain selama beberapa waktu. Bukan sembarang orang yang dipilih, apalagi saat itu Khadijah baru mendengar dari masyarakat tentang kepribadian Muhammad. Namun, berdasarkan pengalaman yang melatih naluri bisnisnya, Khadijah pun berani memutuskan Muhammad untuk membawa barang dagangannya. Tentunya saat itu Khadijah sudah menimbang risiko apa yang akan ia terima. Dan ternyata insting bisnisnya tepat, Muhammad adalah partner bisnis yang membawa keuntungan melimpah pada usahanya.

Contoh lain adalah ketika Khadijah harus memilih barang-barang dagangannya. Tentunya ini pun bukan hal yang mudah. Khadijah harus bersaing dengan pengusaha lainnya. Khadijah harus tepat membaca selera pasar. Dengan jumlah yang banyak, ia membelanjakan uangnya dan terus memutar uangnya. Apa yang terjadi jika barangnya tidak laku di pasaran? Modalnya akan macet dan bisnisnya pun akan tersendat. Keberanian Khadijah membuat keputusan dan mengelola risiko, serta insting bisnis yang selalu ia latih, akhirnya mengantarkan ia sebagai seorang pengusaha yang sukses.

Para *entrepreneur* zaman ini pun sepakat dengan sikap Khadijah dalam berbisnis bahwa **keberanian adalah modal seorang entrepreneur untuk sukses.** Berani memutuskan untuk berbisnis ketika yang lain memilih posisi aman untuk menjadi karyawan. Berani membuat suatu perbedaan di lingkungan. Berani menghadapi risiko-risiko dan memecahkannya. Berani bercita-cita dan bermimpi tinggi tentang usahanya. Dan yang terpenting adalah berani untuk gagal dan sukses.

Keputusan Khadijah untuk menginfakkan seluruh hartanya di jalan dakwah adalah bagian dari mentalitas keberaniannya. Ia pun sadar

tidak bisa mewariskan harta kepada keluarganya, terlebih kepada putri kesayangannya, Fathimah Al-Zahra. Apa yang membuat ia begitu yakin dan berani? Tentunya tidak lepas dari keimanannya kepada Allah Swt. Yang Mahakaya.

Teman dan Lingkungan yang Mendukung

Sebagaimana dijelaskan sebelumnya, Khadijah memiliki modal berharga yang tertanam sejak ia lahir, yaitu tumbuh di lingkungan pebisnis. Hampir semua keluarga dan orang-orang di sekitar Khadijah adalah pedagang, sehingga Khadijah pun besar sebagai seorang pedagang. Perjalanan hidup Khadijah tidak berhenti sampai di sini, karena Allah Swt. pun menakdirkannya menjadi istri Muhammad Saw., yang saat itu Muhammad adalah pemuda yang telah terlatih mentalnya sebagai seorang pedagang. Meski saat itu status Muhammad adalah karyawan Khadijah, kolaborasi keduanya mampu melahirkan bisnis keluarga yang menopang dakwah Islam.

Dari alur kehidupan tersebut, jelaslah bagaimana besarnya pengaruh lingkungan membentuk karakter dan kepribadian seseorang. Bagi kita yang besar dari keluarga karyawan, mungkin akan mengatakan bahwa Anda tidak memiliki bakat untuk membuka usaha sendiri. Pernyataan ini salah besar, karena faktor genetik tidak memengaruhi kesuksesan Anda.

Keberadaan teman dan lingkungan juga akan sangat memengaruhi ruh dan semangat kita dalam berbisnis. Inilah sebabnya silaturahmi (dalam ekonomi dikenal dengan istilah *networking*) mendapat perhatian khusus dalam menjalankan bisnis. Dari sana kita tidak hanya mempererat persaudaraan, tapi juga inovasi, inspirasi, bahkan tidak jarang pula banyak orang yang mendapatkan peluang-peluang bisnis lain setelah melakukan silaturahmi.

Terkait pentingnya sebuah silaturahmi, saat ini bermunculan komunitas-komunitas pengusaha, baik di dunia nyata maupun maya. Banyak milis yang menampung ribuan pengusaha di seluruh dunia. Sesekali mereka berbagi tips dan pengalaman, bercerita, bahkan mempromosikan produknya. Tak sedikit pula yang membuat acara di

suatu tempat dengan waktu dan agenda yang telah disepakati. Jangan malu bergabung karena Anda masih pemula. Bergabung dengan mereka adalah langkah yang baik untuk *business women* pemula seperti kita.

Cerdas Mengelola Modal

Sejak tadi sudah banyak diceritakan tentang bagaimana Khadijah memiliki modal, baik materi maupun nonmateri, sehingga bisa mengantarkannya mencapai kesuksesan bisnis. Salah satu kesuksesannya adalah piawai mengoptimalkan semua modal yang ia miliki.

Terkadang, kita yang belum memiliki modal sendiri pun, dan hanya sekadar pinjaman dari orang lain, sudah salah dalam mengelola uang. Padahal, seorang pebisnis sangat dituntut keprofesionalannya. Ia harus bisa bersikap tegas kepada dirinya sendiri. Ia harus bisa membedakan antara kekayaan pribadi dan harta perusahaan. Ia harus bisa membuat catatan yang bisa dipertanggungjawabkan untuk dirinya sendiri.

Belajarlah dari Khadijah untuk hal ini. Dukungan dari keluarga menjadi sebuah modal yang mahal. Lokasi rumah yang strategis, anak-anak yang tidak rewel, atau teman-teman yang tersebar di beberapa tempat juga bisa kita manfaatkan. Berpikirlah untuk memaksimalkan apa yang telah kita punya untuk melejit.

Jeli Membaca Pasar dan Melihat Peluang

Banyak pengusaha yang hidup pada zaman Khadijah, tetapi tidak ada seorang pun yang seperti dirinya. Dagangan Khadijah selalu laris manis di pasaran. Ketika kafilah dagang membawa dagangannya lintas negara, pasti akan pulang membawa keuntungan melimpah, dan keuntungannya dibelanjakan lagi untuk modal dagang lainnya.

Mengapa dagangan Khadijah laris? Sebab, Khadijah sangat mengetahui selera pasarnya. Ia seolah-olah bisa memprediksi barang apa saja yang akan laku, dan yang tidak laku. Tentu bukan hanya sekadar menebak-nebak, Khadijah melakukan sebuah perhitungan

yang selalu hampir tepat. Intuisinya telah terlatih dari pengalamannya. Ia mempelajari kebudayaan masyarakatnya untuk mendapatkan ide bagi usahanya.

Ia pun termasuk seorang yang jeli dalam memanfaatkan peluang. Makkah yang sering dikunjungi banyak orang tidak ia sia-siakan. Potensi pasar yang besar di Yaman dan Syam pun ia lirik. Termasuk beberapa bisnis lokal yang menurut Khadijah memiliki prospek bagus. Khadijah menginvestasikan sebagian modalnya pada bisnis lokal tersebut.

Belajarlah bisnis dari Khadijah dalam hal ini. Kita bisa memulai dengan melakukan survei kecil-kecilan ke beberapa teman. Kita tawarkan produk, dan lihat bagaimana minat teman-teman dalam menyikapi produk tersebut. Setelah berhasil, coba tingkatkan produksi dengan membuat survei pasar lebih besar. Begitulah seterusnya.

Teliti Mencari Partner dan Karyawan

Salah satu kesuksesan bisnis Khadijah adalah di bidang ekspedisi keluar daerah. Jauh sebelumnya, tentu Khadijah telah merencanakan semuanya: strategi bisnis, target pasar, target pendapatan, dan yang tak kalah pentingnya adalah rekan kerja.

Sebagai janda yang memiliki anak, Khadijah tidak mungkin menjalankan usahanya sendiri ke luar kota. Ia menyadari pentingnya *marketing* dalam usahanya. Karena itu, ia pun mencari tenaga-tenaga yang ahli untuk memajukan usahanya. Bukan sekadar pintar dan berilmu, melainkan juga cakap dalam kepribadian. Bukan hanya berpengalaman, tapi juga memiliki loyalitas, kejujuran, dan tanggung jawab yang tinggi.

Standar inilah yang ditetapkan oleh Khadijah yang akhirnya membuat ia terpikat dengan kinerja Muhammad Saw., yang saat itu ramai dibicarakan masyarakat Makkah. Ia pun menyuruh utusannya untuk memanggil Muhammad. Setelah Muhammad datang, ia masih melakukan wawancara kecil untuk lebih mengetahui sosok Muhammad. Baru setelah itu, ia mengamati kinerja Muhammad, yang

akhirnya membuatnya tertarik dengan kepribadian seorang Muhammad.

Dermawan

Inilah poin penting dari kesuksesan Khadijah. Bukan hanya Khadijah, banyak pengusaha lain yang turut sukses dengan mengamalkan poin ini. Kedermawanan Khadijah sebenarnya terlihat dari cara hidupnya sejak awal, jauh sebelum ia menikah dengan Nabi Saw. Khadijah adalah wanita yang lebih memilih hidup sederhana di tengah kekayaan keluarganya yang melimpah. Mungkin karena itu pula Khadijah mendapatkan gelar kebanggaan sebagai wanita suci di antara wanita-wanita jahiliah lainnya.

Setelah menikah dengan Nabi Saw., Khadijah pun menyerahkan seluruh hartanya untuk perjuangan dakwah Nabi. Potret kedermawanannya semakin terlihat keti ka menjalani kehidupan rumah tangga. Selain mengasuh putra-putri di rumahnya, ia juga dengan ikhlas mengasuh Ali ibn Abu Thalib, keponakan Nabi Saw. yang sengaja beliau ambil dari pamannya.

Selain Ali, Khadijah juga pernah mengasuh Zubair ibn Al-`Awwam yang ditinggal mati oleh ayahnya, dan mengasuh Zaid ibn Haritsah yang menjadi anak angkat Rasulullah Saw.[3] Gambaran tersebut cukup meyakinkan kita betapa luasnya hati seorang Khadijah untuk berbagi. Khadijah meyakini bahwa kekayaan yang ia miliki bukanlah segala-galanya.

Rasulullah Saw. mengilustrasikan orang yang kikir dan orang yang dermawan dengan dua orang yang masing-masing memiliki jubah. Orang yang dermawan terus-menerus memberi dan mendermakan hartanya, sehingga jubah yang ia pakai terus melebar. Demikian pula dengan baju perangnya yang terbuat dari besi, sehingga bekas-bekas telapak kakinya terhapus. Sementara itu, orang yang kikir terlalu kuat memegang hartanya. Semakin hari semakin berkuranglah hartanya, bahkan menjepit hingga jiwanya tersendat.[4]

Al-Quran pun dengan tegas menyinggung tentang ke utamaan bersedekah, *Perumpamaan orang yang menginfakkan hartanya di jalan Allah seperti sebutir biji yang menumbuhkan tujuh tangkai, pada setiap tangkai ada seratus biji. Allah melipatgandakan bagi siapa yang Dia kehendaki, dan Allah Mahaluas, Maha Mengetahui* (QS Al-Baqarah [2]: 261).

Semoga kita bisa meneladani Khadijah dalam kedermawanannya. Amin.[]

SAATNYA BERBISNIS

Akhirnya kita sampai pada pembahasan inti dari buku ini: bagaimana memulai rencana untuk berbisnis. Setelah mempelajari seluk-beluk bisnis Khadijah, juga mengetahui pandangan Islam mengenai wanita berbisnis, semoga semakin mantap keputusan kita untuk berbisnis. Pertanyaan yang paling sering terbersit dalam benak kita sebagai pebisnis pemula adalah: kita mulai dari mana?

Mencari Ide

Setelah memiliki tekad untuk terjun pada dunia bisnis, langkah selanjutnya adalah memutar otak untuk menen tukan ide bisnis. Banyak orang mengatakan bagian ini susah-susah gampang. Sebab, siapa pun pasti bisa dan pernah melakukannya, tapi apakah produk kita bisa diterima masyarakat? Inti tahapan ini adalah bagaimana memenuhi kebutuhan orang banyak.

Jangan membuang-buang waktu untuk berpikir menciptakan sesuatu yang baru dalam bisnis, meskipun hal itu terlihat sebagai peluang yang bagus karena belum ada saingannya. Perlu diingat, inti mencari ide ini adalah bagaimana agar produk kita diterima dan laku di pasaran melebihi produk-produk yang ada. Di dalam pencarian ide ini dibutuhkan inovasi-inovasi baru. Diperlukan gagasan-gagasan untuk mengembangkan dan memodifikasi suatu produk agar menarik perhatian masyarakat dari produk-produk yang sudah ada. Misalnya, ketika saat ini produk jilbab sedang dilirik masyarakat, kita bisa mencari ide dengan memodifikasi produk yang sedang laris di pasaran tersebut.

Selain melakukan modifikasi, kita bisa juga menciptakan inovasi dengan cara mengarakterkan jilbab tersebut. Misalnya, saat produk jilbab sedang laris, kita coba fokuskan perusahaan kita khusus untuk memproduksi jilbab pesta.

Dibutuhkan inovasi-inovasi untuk melahirkan ide bisnis. Baru-baru ini bisa kita saksikan di televisi sebuah perusahaan yang memasarkan alat-alat masakan yang sebenarnya sudah kita miliki, seperti penggorengan, panci, pisau, dan yang lainnya. Akan tetapi, karena perusahaan tersebut sadar bahwa saat ini telah banyak wanita yang juga memiliki kesibukan di luar rumah, sehingga waktu yang tersedia untuk memasak berkurang. Oleh karena itu, ia menciptakan alat-alat masak yang kreatif, penggorengan serbaguna yang bisa langsung cepat saji, panci canggih dan otomatis yang dalam beberapa menit saja sudah bisa mengempukkan daging, satu pisau yang multifungsi untuk memotong dan mengiris. Inilah yang dinamakan modifikasi sebuah produk yang ada. Ia tidak menciptakan produk baru, tetapi mengembangkannya menjadi lebih praktis sehingga masyarakat lebih melirik kepadanya.

Sekali lagi, mencari ide bisnis tidak perlu menciptakan sesuatu yang baru. Penelitian di lapangan telah membuktikan hanya 3 sampai 4% *entrepreneur* yang benar-benar menciptakan produk baru. Selebihnya, *entrepreneur* lain meraih keuntungan dari memodifikasi produk yang sudah ada. Selain memodifikasi produk, ide bisnis juga bisa dicapai dengan membuat inovasi-inovasi dalam strategi pemasaran. Misalnya, produk kita bisa memberikan layanan *delivery*, atau mengadakan promo-promo dan hadiah-hadiah. Dengan cara-cara seperti ini, bisa jadi orang akan lebih melirik produk kita dibandingkan dengan produk-produk lain. Intinya, buatlah sesuatu yang berbeda pada usaha kita.

Ibunda Khadijah pun sebenarnya melakukan hal tersebut. Dari sekian banyak pedagang di Makkah, bukan berarti Khadijah memiliki dagangan yang berbeda dengan yang lain. Tetapi ia melakukan berbagai inovasi dalam usahanya, baik dari segi produk atau pemasarannya. Bisa juga karena pelayanannya yang memuaskan, mengingat Khadijah sangat menanamkan akhlak kepada para karyawannya. Tak heran jika pelanggannya pun kian bertambah dan bisnisnya menjadi sukses.

Pertanyaan selanjutnya, apa yang akan kita bisniskan?

Ya, kira-kira apa bisnis yang pantas dan menguntung kan untuk kita? Tentunya banyak sekali peluang bisnis di bumi ini. Selama manusia belum musnah dari kehidupan, peluang bisnis akan terus bermunculan. Namun, kita tidak bisa sembarang memilih bisnis. Perlu analisis, observasi, dan insting. Yang paling penting adalah apakah kita bisa mengelolanya? Sebab, sebuah ide bisnis yang cemerlang pun, jika tidak dikelola dengan baik, akan mengalami kebangkrutan.

Memilih bisnis bisa kita lakukan dari hal-hal berikut ini:

1. Hobi. Ini adalah cara yang paling mudah dan menyenangkan karena pada dasarnya hobi adalah mengerjakan sesuatu yang kita senangi. Kebanyakan orang menganggap remeh sebuah hobi. "Ah, ini hanya hobi." Padahal, banyak keuntungan yang bisa diraih kalau kita bisa membisniskan hobi. Tentu bukan sekadar keuntungan materi, melainkan termasuk pula keuntungan psikologis. Sebab, melakukan sebuah hobi tentu terasa lebih menyenangkan.

Ibu saya hobi menjahit sejak remaja. Ternyata, hobinya itulah yang sampai saat ini menjadi penghasilan utama di keluarga kami. Hobi menjahitnya terus dikembangkan dengan inovasi-inovasi baru sampai akhirnya berdirilah sebuah butik yang sudah memiliki banyak pelanggan.

Adik saya senang menggambar sejak usia 3 tahun. Ketika duduk di bangku SMP, ia sudah menjual hasil gambarnya kepada anak-anak SD. Meski transaksinya baru berkisar 200-500 rupiah, bukankah itu sudah termasuk bisnis? Kalau terus dikembangkan, bisa saja ia mendirikan usaha desain.

Tetangga saya mempunyai hobi main komputer. Awalnya hanya memberikan jasa gratis kepada beberapa teman yang ingin *service* komputer. Namun, semakin banyak pesanan yang masuk, akhirnya ia menentukan tarif. Meski tarif yang berlaku tidak seperti yang sudah diterapkan oleh perusahaan-perusahaan IT, bukankah itu juga sebuah bisnis? Bahkan, ke depannya ia bisa saja mendirikan *IT center*, lengkap dengan perlengkapan IT dan lembaga kursusnya.

Saya pun senang menulis. Entah tulisan serius atau sekadar tulisan "celoteh" biasa. Namun, sering kali tulisan tersebut saya tawarkan kepada media yang berani membayarnya dengan harga yang sudah disepakati. Ada sebuah transaksi di sana. Bukankah itu juga bisa menjadi sebuah bisnis?

Allah Swt. menciptakan manusia dengan beragam keunikan dan potensi. Ada yang menyukai bidang musik, lukis, pendidikan, boga, medis, desain, dan yang lainnya. Semua hal itu sebenarnya adalah peluang dalam bisnis. Namun, kebanyakan dari kita masih menutup diri dan mempersempit pikiran. "Itu hanya sekadar hobi, sementara mencari uang bisa saya lakukan dengan cara yang lain." Padahal, jika kita menjalankan bisnis dari sesuatu yang kita senangi, ada keuntungan lebih yang akan kita peroleh, yaitu kepuasan.

2. Kenali Bidang Bisnis Anda. Tak kenal maka tak sayang. Rupanya pepatah lama tersebut berlaku juga dalam bisnis. Jauh sebelum Anda memilih sebuah bisnis, pastikan dulu Anda telah mengenal seluk-beluk bidang tersebut minimal 90%. Contoh, seorang teman menawari saya untuk menjalankan bisnis di bidang komputer dengan modal yang akan ia pinjamkan. Melihat prospeknya, menurut saya bisnis tersebut sangat menarik. Namun, saya tidak serta-merta menerima tawaran tersebut, karena saya sama sekali tidak mengetahui usaha komputer. Saya tidak paham "pernak-pernik" komputer, atau *software* dan *hardware* dalam komputer. Saya perlu waktu untuk bisa memahami bagaimana seluk-beluk bisnis di bidang tersebut. Minimal, saya mungkin hanya punya anak buah yang berpengalaman di bidang tersebut.

Mengenai bidang bisnis bukan berarti harus menjadi ahli. Karena seorang pebisnis adalah *leader*, pemimpin. Yang terpenting adalah ia bisa memimpin, mengorganisasikan, mengontrol, dan mempertanggungjawabkan berjalannya bisnis tersebut.

Namun sekali lagi, mencari ide bisnis yang paling mudah adalah dari bidang yang kita geluti dan senangi. Selain mudah dalam hal teknis, juga bisa membuat kita *survive* jika suatu hari perusahaan mengalami guncangan.

Untuk Anda yang terjun di bidang medis atau kesehatan, tentunya Anda lebih memiliki peluang bisnis di bidang kesehatan, seperti mendirikan klinik, apotek, dan yang lainnya. Untuk yang ahli di bidang pendidikan, Anda bisa mendirikan sebuah lembaga pendidikan, menjual *software* pendidikan, bahkan mendirikan sekolah. Untuk Anda yang ahli di bidang kecantikan, Anda bisa membuka salon, toko kosmetik, dan seterusnya.

Berbisnis dari bidang yang kita geluti juga bisa didapatkan dari pengalaman-pengalaman sebelumnya. Sahabat saya sudah bertahun-tahun bekerja di penerbitan, sehingga ia sudah sangat paham dengan dunia penerbitan dan mengenal orang-orang ahli dan jaringan-jaringan di sana. Hal tersebut ia manfaatkan dengan mendirikan perusahaan pener bitan sendiri dengan inovasi-inovasi yang baru.

Ada lagi seorang teman yang lama bekerja di bidang alat-alat kesehatan. Karena sudah kenal dengan perusahaan-perusahaan yang memproduksi alat kesehatan, dan dekat dengan rekan-rekan yang biasa membeli alat kesehatan tersebut, ia pun *resign* dari perusahaan tempatnya bekerja dan nekat menyewa sebuah ruko. Kemudian, ia mendirikan usaha produsen alat kesehatan sendiri dengan harga yang jauh lebih murah. Dalam waktu singkat, dengan bekal pengalaman dan jaringan yang telah ia bina selama berstatus sebagai karyawan, ia pun sekarang menjadi pengusaha alat-alat kesehatan.

Namun, satu hal yang harus digarisbawahi. Bisnis selalu terbuka dan memberi kesempatan kepada siapa saja untuk menjalaninya. Jadi, jangan pernah menutup diri dari bidang lain, dan jangan pernah meremehkan orang lain yang berbisnis bukan pada bidangnya. Hukum rimba lebih berlaku di sini, siapa yang pantang menyerah, ia yang akan berkuasa.

3. Bisnis Berdasarkan Tren. Tren juga menjadi satu pertimbangan penting dalam mencari ide bisnis. Kita pun dituntut untuk memikirkan hal-hal yang sedang tren di masyarakat. Tapi perlu diperhatikan, **bisnis berdasarkan tren ini harus bisa memiliki siklus hidup minimal satu periode (10 tahun).** Jangan terlalu singkat karena itu berarti kita tidak bisa menikmati hasil.

Banyak sekali orang berbisnis mengikuti tren yang ada. Contoh, saat muncul ikan Lou Han, orang berbondong-bondong ikut berbisnis menjual ikan tersebut. Namun, selang beberapa tahun ikan Lou Han tersebut tidak *booming* lagi, sehingga satu per satu pengusaha ikan Lou Han pun gulung tikar. Saat kita memilih bisnis berdasarkan tren pasar, seharusnya kita bisa memprediksikan apa yang akan terjadi pada usaha kita jika tren tersebut mati. Apakah usaha kita akan terus mati?

4. Bisnis Rumahan. Disebut bisnis rumahan karena biasanya semua produksi dan operasi bisnis ini berjalan di rumah. Dan si pemilik juga lebih sering mengurus usahanya di rumah. Itulah mengapa bisnis ini paling sering dipilih oleh para wanita, terutama ibu rumah tangga yang memiliki anak. Bisnis rumahan memang terlihat sederhana. Si pengusaha terlihat santai karena lebih sering ada di rumah. Tapi, masalah omzet jangan pernah diremehkan. Bahkan, bisa jadi omzet bisnis rumahan menyaingi perusahaan-perusahaan besar.

Ada berbagai macam bisnis rumahan. Kebanyakan orang merintis bisnis rumahannya dari hobi dan bidang yang sudah ia geluti (seperti yang telah dibahas sebelumnya). Sehingga dengan modal seadanya, ia pun mengelola bisnis di dalam rumahnya. Beragam jenis usahanya. Ada yang membuat pernak-pernik, memproduksi baju dan memasarkannya, menerima *catering*, pesanan kue, membuka salon, membuka taman kanak-kanak, tempat penitipan anak, sanggar senam, dsb. Bahkan, saat ini banyak orang yang sudah menjual keahliannya dari rumah. Contoh, teman saya yang profesinya sebagai terapis sekarang sudah tidak bekerja lagi di rumah sakit, karena pasien di luar rumah sakitnya pun kini sudah banyak. Jadwalnya sudah penuh untuk kunjungan atau menangani pasien di rumah. Beda lagi dengan sahabat saya yang pintar dalam *web design*. Dengan menggunakan jasa internet, ia memasarkan portofolionya. Hasilnya, ia kini banyak memiliki order dari konsumennya.

Sekali lagi, jangan pernah meremehkan bisnis rumahan. Karena jika kita lihat pengalaman para pengusaha sukses saat ini, semuanya pun bermula dari bisnis rumahan. Sebut saja Martha Tilaar, pendiri perusahaan kosmetik yang kini sudah merambah ke dunia

internasional, dulunya hanya berawal dari toko kosmetik di garasi rumahnya. Begitu juga Amazon.com, toko buku *online* dengan omzet paling tinggi ini didirikan oleh Jeff Bezos di garasi rumahnya. Bahkan, perusahaan besar, seperti Apple Computer, pun dulunya hanya bermula dari garasi rumahnya. Jadi, jangan pernah ragu apalagi malu untuk memulai bisnis rumahan.

5. Bisnis Masa Depan. Bisnis yang satu ini biasanya dicari oleh mereka yang sudah memiliki modal uang, dan bingung ingin menggunakan uangnya untuk apa. Kebanyakan dari mereka lebih senang menginvestasikan uangnya untuk dikelola orang lain, dan ia akan mengambil keuntungan sesuai dengan kesepakatan.

Saat ini yang paling dikenal adalah sistem *franchise* (waralaba). Alfin Tofler, futurolog nomor satu di dunia pada awal tahun 90-an meramalkan ada tiga jenis bisnis yang memiliki nilai masa depan. *Pertama*, berkaitan dengan pendidikan. Contoh: TK sampai dengan perguruan tinggi, kursus-kursus, bimbingan belajar, *software* pendidikan, dsb. *Kedua*, yang berkaitan dengan kesehatan, seperti *franchise* RS bertaraf internasional, refleksi, spa, aku puntur, dan apotek. *Ketiga*, bisnis IT. Seiring berkembangnya zaman, IT pun ikut berkembang.[5]

6 Bisnis *Online.* Saya yakin, istilah bisnis *online* bukan lagi hal yang baru di telinga kita. Berjualan buku, bahkan saya pernah melihat orang berjualan kuda, semua bisa dilakukan di internet. Kemajuan teknologi telah memudahkan hal-hal yang tadinya dianggap sulit. Semua yang tidak bisa menjadi bisa. Banyak teman saya yang sukses dengan bisnis *on line*. Hanya dengan modal nol rupiah, kecuali sekadar untuk ongkos ke warnet atau bayar jasa internetnya. Apa lagi saat ini layanan di internet sudah semakin mempermudah kita untuk mendapatkan jaringan dan mengelola bisnis *online*, seperti *friendster*, *blog*, *facebook*, atau kaskus.

Hal ini juga pernah saya rasakan. Dari kegemaran menulis *blog* di internet, akhirnya iseng-iseng memuat beberapa koleksi baju di *blog*. Ketika ada satu-dua pengunjung yang sekadar mampir atau menyapa *blog*, saya pun meneruskan *blog* tersebut. Hingga akhirnya, *blog* saya

ini menjadi sebuah kegiatan bisnis. Selang tiga bulan, ketika uang sudah terkumpul, saya memutuskan untuk membuat *web online* yang sesungguhnya.

Dari uraian bisnis berdasarkan hobi, spesialisasi, atau bisnis rumahan, internet adalah sarana *marketing* yang efektif dan murah meriah. Jangan pernah malu atau minder jika kita belum mengenal teknologi. Dalam bisnis dituntut sebuah perubahan. Dan perubahan itulah yang akan memaksa kita untuk terus belajar.

Mencari Tim

Setelah menemukan ide bisnis, sekarang saatnya menentukan siapa yang akan memerani bisnis tersebut. Untuk pemula, hal ini tidak mutlak, dan disesuaikan dengan kebutuhan dan kesanggupan kita membagi hasil usaha dengan tim tersebut. Ada beberapa orang yang murni mengawali bisnisnya sendirian, tanpa bantuan siapa pun. Ada juga yang berkelompok dengan beberapa rekan, bahkan ada juga yang langsung memulai dengan struktur organisasi yang besar, bergantung dari jenis usahanya.

Sebagai pemula bisnis biasanya SDM bentrok dengan modal yang minim. Oleh karena itu, jangan merasa takut menjalankan bisnis sendirian. Pada akhirnya, Anda akan bekerja sama dengan orang lain. Seiring berjalannya waktu dan berkembangnya bisnis, jangan biarkan Anda terus-menerus mengerjakan usaha Anda sendirian. Jadilah *entrepreneur* sejati. Kita adalah pemegang kendali yang bertanggung jawab dan mengontrol, sementara yang mengerjakan adalah anak buah. Carilah anak buah sesuai dengan bidang bisnis yang kita geluti. Sekali lagi, hal tersebut disesuaikan dengan kebutuhan jenis usaha.

Mencari tim juga perlu untuk berbagi ide dan semangat. Dengan tim yang satu visi tentunya, kita akan lebih senang menjalankannya. Namun, dalam bisnis, segala hal bisa terjadi. Seorang teman bisa menjadi musuh. Persahabatan bisa menjadi permusuhan. Oleh karena itu, kita tidak boleh sembarang memilih rekan, tidak asal-asalan menangani bisnis kita hingga merugikan rekan yang lain. Jadilah pribadi yang profesional.

Islam sangat memperhatikan hal-hal menyangkut muamalat (interaksi antar-sesama manusia). Aturan mengenai muamalat ini tertulis jelas di dalam Al-Quran. Bahkan, Islam juga dengan sangat tegas menetapkan aturan pencatatan dalam perdagangan. *Wahai orang-orang yang beriman! Apabila kamu melakukan utang piutang untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar*. (QS Al-Baqarah [2]: 282)

Mencari Modal

Apakah bisnis sudah bisa berjalan? Biasanya ada satu hal yang masih menjadi ganjalan ketika akan memulai bisnis, dan kadang menjadi penghambat utama ketika berniat bisnis, yaitu modal.

Valentino Dinsi, dalam bukunya *Jangan Mau Seumur Hidup Jadi Orang Gajian*, menanyakan, "Apakah di perlukan uang untuk menghasilkan uang?"

Ada yang mengatakan iya, dan ada yang mengatakan tidak. Tapi, saya yakin tentu lebih banyak yang mengatakan iya, yaitu mereka yang mengartikan bahwa modal adalah uang. Valentino Dinsi juga mengatakan bahwa dalam berbisnis kita tidak selalu perlu uang. Seandainya perlu, tentunya banyak cara untuk mendapatkan uang tersebut.

1. Tabungan sendiri. Mau tidak mau, kita harus merogoh kocek sendiri. Usahakan sebisa mungkin untuk menghindari utang. Utang boleh diambil jika kita sudah sangat memprediksi uang tersebut akan bisa kembali dengan hitungan waktu yang bisa diprediksi.

2. Keluarga atau modal urunan. Begitulah istilah yang sering kita dengar. Keluarga bisa menjadi salah satu sumber permodalan. Kakak, adik, om, tante, atau suami sendiri, bisa kita pinjam tabungannya. Profesionalitas tetap harus dijaga. Anggaplah kita sedang meminjam uang di bank sehingga harus dibayar dalam jangka waktu yang disepakati.

3. Membagi modal. Inilah salah satu fungsi dari memilih tim atau rekan bisnis. Selain berbagi ide dan semangat, juga bisa berbagi modal. Sistem ini tentunya akan sama-sama memotivasi masing-masing pihak untuk saling menjaga dan memperkuat perusahaan.

4. Bagi hasil. Metode ini paling mudah. Modalnya adalah kepercayaan. Kita meminta kepercayaan kepada si pemilik barang untuk menjualkan barang dagangannya, dan kita akan mendapatkan persen jika berhasil menjual barang tersebut. Cara ini saya gunakan untuk berbisnis *online*.

5. Menjadi perantara. Di sini kita menjadi orang ketiga yang mengantarkan konsumen kepada produsen. Modal utama di sini adalah jaringan yang luas dan komunikasi serta hubungan yang baik. Saya punya teman yang hobinya menjadi calo sebuah travel umrah dan haji. Karena pekerjaan sampingannya tersebut akhirnya ia sering mendapatkan bonus ke Tanah Suci.

6. Manfaatkan uang orang kaya. Jangan salah, banyak sekali orang kaya yang ingin berbisnis, tapi tidak tahu bagaimana merintisnya. Nah, inilah kesempatan emas, carilah orang seperti ini. Ajukan ide bisnis dan sebuah proposal bisnis. Lakukan presentasi seoptimal mungkin. Yakinkan ia bahwa uangnya akan aman di tangan Anda. Jika Anda berhasil, bisnis pun bisa langsung dijalankan.

Strategi Marketing

Bisnis sudah dimulai, tapi belum dikatakan berjalan jika belum ada *marketing*. Inilah saatnya menjual apa yang telah kita usahakan agar menuai hasil. Tentunya selalu ada sejuta cara untuk *marketing*. Optimalkan apa saja yang bisa kita lakukan. Kita bisa memulai dari cara *marketing* paling sederhana, yaitu dari mulut ke mulut. Infokan kepada siapa saja tentang bisnis baru kita. Dari sana pasti akan tersebar infonya kepada yang lain.

Gunakan segala macam upaya *marketing*, seperti spanduk, pamflet. Jangan lupa untuk membuat kartu nama. Kali ini, Anda adalah seorang

pengusaha. Sertakan nama perusahaan di kartu nama tersebut. Dan mulailah menyebarkan kartu nama kepada orang-orang potensial.

Manfaatkan fasilitas teknologi. Informasikan kepada rekan-rekan tentang usaha bisnis Anda. Kirim SMS, kirim *email* langsung, pasang status di *facebook*, promosikan di *webblog*, pasang iklan gratisan di internet, dan yang lainnya.

Jangan lupa membuat anggaran *marketing* untuk biaya operasional. Jika bisnis sudah berjalan baik, kita bisa membayar media untuk mengiklankan bisnis kita. Tentunya media juga akan memengaruhi *image* produk kita terhadap calon konsumen.

Perlu dicatat, promosi adalah kegiatan yang berkala. Promosi tidak cukup dilakukan sekali atau dua kali dalam bisnis, melainkan sepanjang bisnis itu ada. Orang-orang mengatakan bahwa *marketing* adalah nyawa dari bisnis kita. Setelah melakukan promosi dengan baik, lihatlah apa yang terjadi pada bisnis Anda.[]

SILATURAHMI DAN NETWORKING

"Barang siapa ingin dipanjangkan umurnya dan diluaskan rezekinya, hendaklah ia menyambung tali silaturahmi." (HR Al-Bukhari dan Muslim)

Hadis ini tentu sudah sering kita dengar. Tampaknya sangat sederhana, hanya dengan silaturahmi kita bisa mendapatkan rezeki. Namun, pada kenyataannya banyak orang yang meremehkan hal sederhana ini. Mereka lebih memilih sibuk dengan aktivitasnya daripada meluangkan waktu untuk bersilaturahmi. Ada juga orang yang menghitung sesuatu dengan materi dari silaturahmi. Mereka beranggapan bahwa datang mengunjungi saudaranya justru menghabiskan ongkos dan waktu. Padahal, jika kita telaah secara logika, apakah masuk akal kalau bersilaturahmi, lalu umur kita panjang dan rezeki kita luas?

Sangat masuk akal. Silaturahmi dengan niat tulus karena Allah tentu akan membawa ketenteraman di hati. Silaturahmi bukan sekadar

gerakan fisik, melainkan melibatkan hati. Adanya keikhlasan, kebahagiaan, maaf, memberi, menerima, senyum, semua aktivitas yang secara fisik dan psikologis akan memberikan energi-energi positif dalam diri kita. Dan inilah yang dimaksud Rasulullah dalam hadisnya, "*Yang disebut bersilaturahmi itu bukanlah seseorang yang membalas kunjungan atau pemberian, melainkan bersilaturahmi itu ialah menyambungkan apa yang telah putus*." (HR Al-Bukhari)

Dan yang dimaksud panjang umur dalam hadis tersebut bukan berarti mengubah takdir yang telah Allah tulis dalam kitab-Nya. Itu merupakan makna kiasan yang lebih indah bahwa orang yang rajin bersilaturahmi akan selalu diingat nama dan orangnya. Meski ia sudah tiada, setiap orang yang mengenalnya pasti akan terus mengingatnya. Jadi, ia seakan-akan tetap ada di bumi ini.

Dalam silaturahmi ada kombinasi antara gerakan tubuh dan bahasa hati, yang akan memberikan kekuatan lebih baik dan bermutu dalam diri kita.

Silaturahmi memperluas rezeki pun tentunya sangat mudah diterima logika. Coba kita ingat, berapa kali kita mendapatkan rezeki dari orang-orang di sekitar kita? Ingat konsep modal yang telah kita bahas, modal bukan berarti jumlah rupiah. Konsep rezeki dalam hadis itu pun sama, bahwa rezeki bukan hanya dalam bentuk rupiah. Namun bukan tidak mungkin juga dari silaturahmi kita bisa meraih miliaran uang.

Ketika sedang naik angkot, seorang ibu muda memperhatikan saya yang sedang membaca buku tentang bisnis. Lalu kami berkenalan dan terjadilah percakapan singkat antara kami. Singkat cerita, dia memberi saya sebuah tiket gratis untuk mengikuti *training* bisnis yang harganya ratusan ribu rupiah. Dari *training* tersebut saya termotivasi untuk berbisnis, kemudian akhirnya bisa menghasilkan uang.

Ada keuntungan yang bisa didapat dari silaturahmi. Keuntungan yang lebih mahal daripada sekadar materi. Aa Gym dalam bukunya *The Power of Network Marketing* menyebutkan beberapa keuntungan tersebut.

1. Silaturahmi menghasilkan semangat. Contoh yang paling mudah, cobalah bersilaturahmi dengan orang-orang yang sukses dalam hidupnya, insya Allah kita akan termotivasi dan bersemangat untuk bisa seperti mereka.

2. Silaturahmi menambah *input*. Bersilaturahmilah dengan hati yang tulus dan ikhlas, karena sebenarnya ada banyak hal baik yang bisa kita dapatkan. Tapi jika hati sejak awal sudah dikotori dengan niat yang buruk, segala hal yang bisa menjadi ilmu malah akan menjadi bencana.

3. Silaturahmi memunculkan gagasan. Bersilaturahmi adalah saat yang tepat untuk saling berbagi cerita, pengalaman, juga mencurahkan apa yang Anda rasakan. Jangan enggan menerima masukan dari orang lain, dan jangan sungkan untuk berbagi gagasan dengan orang lain.

4. Silaturahmi mengayakan hati. Silaturahmi adalah satu cara yang ampuh untuk mencairkan kebekuan hati. Tanpa disadari, silaturahmi mampu menyebarkan cinta dan kasih sayang kepada pelakunya. Menanamkan benih rindu jika lama tak berjumpa. Mempererat ukhuwah yang saat ini sangat sulit ditemukan.

Kepada para pebisnis, memperluas silaturahmi menjadi sebuah kewajiban. Bahkan, kalau perlu dilakukan dengan disiplin dan pencatatan yang rapi. Catat siapa saja teman Anda. Simpan nomor kontak mereka. Buatlah agenda rutin silaturahmi.

Guru *entrepreneur* Indonesia, Valentino Dinsi, mengemas pentingnya silaturahmi ini dengan cerita yang sederhana, "Ada banyak orang di luar sana yang memiliki ide-ide brilian tentang produk atau bisnis baru, tapi masalah mereka satu: uang, dan mereka tidak tahu ke mana mencarinya. Sementara di sisi lain, banyak sekali yang terlalu banyak uang, sehingga mereka tidak tahu lagi mau dikemanakan uang mereka? Tugas saya hanyalah menjem batani untuk menemukan mereka berdua, lalu jadilah bisnis!"[]

SEMOGA BERKAH

Ada hal penting yang tidak boleh dilupakan oleh para pengusaha. Keberkahan. Untuk apa harta melimpah jika tidak berkah? Ada yang mengatakan bahwa keberkahan itu adalah sesuatu yang cukup. Hartanya tidak melimpah, tapi cukup untuk memenuhi semua yang dibutuhkan. Ketika ingin pergi haji cukup, ketika ingin membangun masjid cukup, ketika butuh rumah baru cukup, dan seterusnya.

Makna berkah mengingatkan kita pada kisah Rasulullah Saw. pada masa Perang Tabuk. Syahdan, para sahabat dilanda kekurangan bahan makanan. Mereka pun mengusulkan kepada Rasulullah, "Ya Rasul, izinkan lah kami menyembelih unta-unta itu untuk kami makan." Rasulullah Saw. langsung saja mengiyakan. "*Lakukanlah,*" kata beliau. Tapi, Umar ibn Al-Khaththab tiba-tiba bersuara. "Ya Rasul," kata Umar, "kalau engkau mengizinkan, semakin berkuranglah kendaraan kita. Tapi serulah mereka, para pasukan, untuk mengumpulkan sisa-sisa bekal. Lalu, berkahilah, doakanlah sisa-sisa bekal itu dengan doa berkah sampai Allah benar-benar menurunkan berkah."

Syukurlah, Rasulullah Saw. menyetujui usulan Umar.

Beliau kemudian membentangkan selembar kulit. Diserulah para sahabat untuk mengumpulkan sisa-sisa bekal mereka. Lalu satu orang memberikan segenggam sorgum. Datang seorang lagi membawa segenggam kurma. Begitu pula yang dilakukan oleh para sahabat semuanya. Hingga kemudian, terisilah bentangan kulit itu dengan sisa-sisa bekal, dan Rasulullah Saw. segera memberikan doa pada makanan itu dengan doa berkah. "*Ambillah dengan masing-masing wadah kalian,*" seru Rasulullah kemudian. Para pasukan pun segera mengambil wadah-wadah makanan mereka dan mengisi semuanya hingga tak ada satu pun wadah yang kosong. "Mereka lalu menyantapnya hingga kenyang, dan itu pun masih meninggalkan sisa," tutur Abu Sa`id Al-Khudri yang meriwayatkan hadis ini.

Banyak lagi kisah lainnya, contoh sahabat yang sebenarnya hanya memiliki dua porsi makanan, tapi berkah sehingga cukup untuk lima porsi. Juga pedagang yang melakukan transaksi dagangnya dengan cara yang halal, sehingga ia mendapat keuntungan yang melimpah.

Terbayanglah, apa yang terjadi jika keuntungan dari bisnis kita tidak berkah?

Ada beberapa hal yang insya Allah bisa membukakan keberkahan pada rezeki kita.

1. Takwa kepada Allah Swt.

Dan sekiranya penduduk negeri beriman dan bertakwa, pasti Kami akan melimpahkan kepada mereka pintu berkah dari langit dan bumi. (QS Al-A`râf [7]: 96)

2. Doa dan istighfar.

Dan Tuhanmu berfirman, "*Berdoalah kepadaKu, niscaya akan Aku perkenankan bagimu.*" (QS Al-Mu'min [40]: 60)

Maka aku berkata (kepada mereka), "Mohonlah ampunan kepada Tuhanmu, sungguh Dia Maha Pengampun, niscaya Dia akan menurunkan hujan yang lebat dari langit kepadamu, dan Dia memperbanyak harta dan anak-anakmu, dan mengadakan kebun-kebun untukmu dan mengadakan sungai-sungai untukmu." (QS Nûh [71]: 10-12)

Rasulullah Saw. bersabda, "*Barang siapa senantiasa beristiggfar, Allah akan menjadikan dari setiap kesempitannya jalan keluar, dan dari setiap kesusahannya kemudahan dan memberinya rezeki dari arah yang tidak disangka-sangka*." (HR Abu Daud)

3. Sempurna dalam bekerja dan mencari yang halal

Dialah yang menjadikan bumi untuk kamu yang mudah di jelajahi, maka jelajahilah di segala penjurunya dan makanlah sebagian dari rezeki-Nya. Dan hanya kepada-Nyalah kamu (kembali setelah) dibangkitkan.(QS Al-Mulk [67]: 15)

4. Jujur dan meninggalkan kecurangan

Rasulullah Saw. bersabda,*"Penjual dan pembeli keduanya bebas memilih selagi keduanya belum berpisah. Maka jika keduanya jujur dan saling menjelaskan dengan benar, akan diberkahi pada bisnis keduanya. Namun jika menyembunyikan cacat dan dusta, terhapuslah keberkahan jual beli tersebut.*" (HR Al-Bukhari dan Muslim)

5. Menjalin silaturahmi

Anas ibn Malik r.a. meriwayatkan bahwa Rasulullah Saw. bersabda, "*Barang siapa berkeinginan agar rezekinya dilapangkan dan nama baiknya dikekalkan, maka hendaklah ia menyambung tali persaudaraannya.*" (HR Al-Bukhari)

6. Berbuat baik kepada orang lemah dan gemar membantu mereka.

Rasulullah Saw. bersabda, "*Sesungguhnya kalian diberi rezeki dengan orang-orang lemah di antara kalian*." (HR Abu Daud)

Dalam hadis lain beliau bersabda, "*Tidaklah setiap hari ketika seorang hamba memasuki waktu paginya, kecuali ada dua malaikat yang turun, maka berkata salah seorang dari keduanya, `Ya Allah, berikanlah pengganti kepada orang yang dermawan.' Dan malaikat yang lain berkata, `Ya Allah, berikanlah kerusakan kepada orang yang kikir.*'" (HR Al-Bukhari dan Muslim)

Di dalam hadis qudsi, Allah Swt. berfirman,*"Berinfaklah kamu, maka Aku akan berinfak kepadamu."*(HR Al-Bukhari dan Muslim)

7. Selalu bersyukur atas segala nikmat dan pemberian dari Allah.

Dan ingatlah ketika Tuhanmu memaklumkan: "*Sesungguhnya jika kamu bersyukur, niscaya Aku akan menambah (nikmat) kepadamu*" (QS Ibrâhîm [14]: 7).

Rasulullah Saw. berkata dalam doanya, "*Ya Allah, aku memohon kepadamu untuk berzikir kepada-Mu, mensyukuri nikmat-Mu, dan benar dalam beribadah ke pada-Mu*." (HR Al-Tirmidzi)

8. Qana`ah (merasa cukup) dan tidak tamak.

Nabi Saw. bersabda kepada Hakim ibn Hizam, "*Wahai Hakim! Sesungguhnya harta indah dan manis: barang siapa mengambilnya dengan jiwa yang baik, niscaya mendapat keberkahan, dan barang siapa mengambilnya dengan jiwa yang tamak, niscaya tidak mendapat keberkahan. Dan ia seperti orang yang makan, tetapi tidak pernah kenyang, dan tangan yang di atas lebih baik daripada tangan yang di bawah*." (HR Al-Bukhari dan Muslim)[]

DAN RASUL PUN BERBISNIS

Berbicara tentang bisnis, juga kisah suka duka menjalani aral rintang mencapai kesuksesan, tentunya kita tidak boleh lupa dengan kisah dan pelajaran dari teladan kita, Rasulullah Saw., yang pada dasarnya adalah seorang pebisnis. Dari mempelajari perjalanan hidup beliau, kita bisa tahu bahwa ternyata sebagian besar hidup Rasulullah Saw. diisi dengan kegiatan berbisnis.

Keterlibatan beliau dengan bisnis bukan hanya di mulai setelah menikah dengan Khadijah, istrinya yang memang pengusaha sukses. Namun jauh sebelum itu, sejarah mencatat perjalanan masa kecil, remaja, dan dewasa Rasulullah Saw. yang memang tak pernah lepas dari kegiatan berbisnis.

Masa Kecil Rasulullah Saw.

Di dalam kitab-kitab sirah tertulis bahwa Rasulullah Saw. kecil adalah seorang anak yatim. Ayahnya meninggal ketika beliau masih dalam kandungan ibunya. Ia sempat merasakan kebahagiaan dengan seorang ibu, tapi tak berlangsung lama. Karena ketika berusia enam tahun, Allah Swt. pun memanggil ibunya. Jadilah Rasulullah Saw. seorang anak yatim piatu pada usianya yang masih kanak-kanak. Rasulullah Saw. kecil sempat diasuh oleh kakeknya, Abdul Muththalib. Ketika kakeknya wafat, beliau pun diurus oleh pamannya, Abu Thalib.

Abu Thalib adalah anak Abdul Muththalib yang paling sederhana hidupnya, sehingga Rasulullah Saw. kecil pun hidup dalam kesederhanaan, bahkan harus turut membantu pamannya menjadi penopang hidup keluarga. Di sinilah awal pelatihan mental Rasulullah Saw. sebagai wirausahawan.

Rasulullah Saw. kecil bekerja serabutan di Makkah. Beliau juga pernah menjadi penggembala ternak. Pekerjaan menggembala tersebut sebenarnya merupakan pembelajaran *leadership* pada diri Rasulullah.

Dengan menggembala, seseorang harus mampu mengarahkan ternaknya ke padang gembalaan yang subur dan berumput hijau, kemudian mereka harus memulangkan kembali ternaknya tanpa ada satu pun yang tersesat. Bukan hanya itu, seorang penggembala juga harus mampu mengawasi ternak-ternaknya agar selamat dari pemangsa, pencuri, dan bahaya lainnya.

Kalau kita uraikan, apa yang dilakukan oleh para penggembala tak lepas dari ilmu manajemen dan kepemimpinan. Dimulai dengan mencari (*path finding*), kemudian mengarahkan (*directing*), dilanjutkan dengan mengawasi (*controlling*), dan melindungi (*protecting*), kemudian terakhir adalah *reflecting* (perenungan).[6]

Ternyata, pekerjaan penggembala ini bukan sekadar pekerjaan biasa, karena seluruh nabi dan rasul pernah melakukannya. Rasulullah Saw. pernah mengatakan, "*Semua nabi pernah menggembala ternak.*" Para sahabat bertanya, "Bagaimana dengan Anda, wahai Rasulullah?" Beliau menjawab, "*Allah tidak mengutus seorang nabi, melainkan dia pernah menggembala ternak*." Sahabat bertanya lagi, "Anda sendiri bagaimana, ya Rasul?" Beliau menjawab, "*Aku dulu menggembala kambing penduduk Makkah dengan upah beberapa* qirath."[7]

Perjalanan Bisnis Rasulullah Saw.

Setelah menjalani masa kanak-kanaknya sebagai penggembala ternak, pada usianya yang ke-12, Rasulullah Saw. memulai perjalanan bisnisnya. Ia diajak pamannya untuk berdagang ke Suria. Saat itu, posisi Nabi Saw. hanya sebagai pembantu atau sejenis kerja magang, yang tentunya memberikan efek positif bagi beliau pada usia selanjutnya.

Menyadari pamannya hidup berkecukupan dari berdagang, saat beranjak dewasa pun Rasulullah Saw. memutuskan untuk menjadi pedagang. Apalagi saat itu sebagian besar keluarga Quraisy adalah pedagang, sehingga Rasulullah Saw. pun diharapkan mengikuti tradisi keluarga besarnya.

Seperti para pengusaha sukses lainnya, Rasulullah Saw. juga memulai bisnisnya dengan modal seadanya. Beliau merintis usahanya dengan berdagang kecil-kecilan. Membeli satu barang, kemudian dijual lagi. Begitu seterusnya, sampai akhirnya beliau menerima modal dari para investor, dan juga para janda dan anak-anak yatim yang tidak sanggup mengelola usaha mereka sendiri. Rasulullah Saw. pun menyambut baik tawaran tersebut.

Karena itu, pada usianya yang ke-25, Rasulullah Saw. sebagai pedagang telah dikenal masyarakat luas karena perdagangannya telah sampai hampir ke seluruh Jazirah Arab. Kemudian, Rasulullah Saw. menikah dengan Khadijah yang juga seorang pedagang, sehingga saat itu Khadijah menyerahkan semua urusan dagangnya kepada Rasulullah Saw. Dan secara otomatis, saat itu Rasulullah Saw. telah menjadi *business owner*. Pada usia 30-an, beliau sudah menjadi investor di beberapa tempat, sehingga memiliki banyak waktu untuk memikirkan kondisi umat. Kondisi ini, menurut Robert Kiyosaki, diistilahkan sebagai *financial freedom*, atau kebebasan uang dan waktu.

Pada usia 37, Rasulullah Saw. mulai sering berkontemplasi dan merenung. Ia suka menyendiri di Gua Hira, sementara urusan perdagangan dipegang oleh Khadijah. Dan menginjak usianya yang ke-40 tahun, barulah Muhammad Saw. mendapatkan amanah sebagai Rasul.

Jika mempelajari periode kehidupan Rasulullah Saw., dapatlah disimpulkan bahwa Rasulullah Saw. memulai perjalanan dagangnya sejak usia 12 sampai 37 tahun. Artinya, Rasulullah Saw. sudah menjalani hidupnya dengan berdagang selama kurang lebih 25 tahun. Ini belum termasuk hitungan usia Rasulullah Saw. setelah menjadi Rasul. Tentu, tidak mungkin bisnis Rasulullah Saw. berhenti begitu saja hanya karena menjalankan amanah dari Allah. Justru karena saat itu posisi Rasulullah Saw. sebagai *passive income*, beliau sudah mencapai *financial freedom* tersebut.

Dari sini dapat kita simpulkan bahwa Islam membuka lebar-lebar bagi umatnya yang ingin berbisnis. Bahkan, Rasulullah Saw. pun mengajari kita teknis dan etika dalam berbisnis. Perjalanan Rasulullah

Saw. dalam berdagang telah membuka wacana bahwa menuju kesuksesan butuh waktu yang sangat panjang. Dan Rasulullah Saw. melakukan hal tersebut bertahun-tahun, dimulai ketika ia masih kanak-kanak sampai memasuki usianya yang ke-40.

Jadi, jangan mudah menyerah![]

SELAMAT DATANG KHADIJAH MASA KINI

Kalimat inilah yang ingin saya lontarkan dengan hadirnya buku ini. Potensi muslimah yang semakin beragam, juga perkembangan ilmu dan teknologi yang terus bergerak, merupakan bekal dan motivasi bagi para muslimah untuk menjadi wanita hebat layaknya seorang Khadijah--yang tidak hanya sekadar ibu yang hebat di mata keluarga, tapi juga seorang ibu yang memajukan perekonomian negara. Penuh kontribusi dalam dakwah dan muamalah.

Untuk menjadi pebisnis andal, tentu bukan hanya niat yang dibutuhkan, tapi sikap juga sangat menentukan. Sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya, bagaimana sikap Khadijah menghadapi berbagai persoalan bisnisnya, dari melihat peluang, memilih karyawan, sampai memikirkan strategi pemasarannya.

Menjadi sukses adalah sebuah proses yang harus dilewati semua orang. Siapa pun sepakat bahwa kesuksesan bukan diraih dengan hanya duduk santai. Seorang guru yang sukses tentu karena ia senantiasa giat menimba ilmu. Seorang dokter yang sukses tentu karena kesungguhannya mendalami bidang kedokteran. Begitu pula seorang pebisnis sukses adalah karena kerja keras dan perjuangannya.

Hukum alam sepakat akan hal ini: *man jadda wajada,* siapa menanam buah pasti akan menuai hasilnya. Apa yang kita nikmati saat ini tak lain adalah hasil usaha kita kemarin. M. Quraish Shihab dalam bukunya *Berbisnis dengan Allah* memaparkan beberapa sifat yang terkandung dalam Al-Quran dan hadis, yang harus dimiliki oleh seorang pebisnis sukses.

Pertama, tidak cepat puas. *Dia berkata, "Ya Tuhanku, ampunilah aku dan anugerahkanlah kepadaku kerajaan yang tidak dimiliki oleh siapa pun setelahku. Sungguh, Engkaulah Yang Maha Pemberi."* (QS Shâd [38]: 35)

Jadilah pribadi yang senantiasa optimistis dan tidak pernah cepat puas. Seorang *entrepreneur* sejati tidak mengenal kata berhenti. Ia harus terus berkeinginan dan berusaha untuk meningkatkan prestasinya. Jika satu puncak telah tercapai, raihlah puncak-puncak yang lain. Setiap saat cari dan ciptakanlah peluang untuk meraih prestasi yang lebih baik lagi. Hal ini serupa dengan apa yang pernah dimohonkan oleh Nabi Sulaiman a.s. dalam doa tersebut. Namun semua harta duniawi ini bukanlah tujuan utama. Melainkan sebagai sarana manusia untuk menjalankan tugasnya, yaitu beribadah dan sebagai khalifah di bumi ini.

Kedua, senantiasa sabar dan ulet. *Sungguh Allah beserta orang-orang yang sabar*. (QS Al-Baqarah [2]: 153)

Adalah sunnatullah bahwa jalan kesuksesan selalu penuh duri dan belukar. Allah Swt. menggambarkan jalan menuju surga berkelok-kelok. Banyak bisikan setan yang senantiasa menggoda iman. Beragam keraguan dan halangan. Di sinilah muncul kesabaran sebagai kunci, terutama untuk seorang *entrepreneur* yang senantiasa dekat dengan ancaman "kebangkrutan". Kegagalan dalam merintis usaha menjadi satu hal yang terasa dekat. Cobaan-cobaan, baik materi maupun mental, akan senantiasa datang silih berganti.

Islam memberikan jaminan yang teramat nyaman bagi orang-orang yang bersabar, tak terkecuali untuk mereka yang bersabar dalam menjalani bisnisnya. Bahwa sesungguhnya Allah bersama orang yang sabar. Maka, apa lagi yang harus ditakutkan, jika Sang Pemberi rezeki dan Mahakaya telah bersama kita?

Ketiga, fleksibilitas..*Allah menghendaki kemudahan bagimu. Dan tidak menghendaki kesukaran bagimu.*(QS Al-Baqarah [2]: 185)

Begitulah Islam memberikan kefleksibelan kepada umatnya. Mereka yang sakit, boleh mengganti puasanya pada hari lain. Mereka yang tak mampu shalat dengan berdiri, boleh shalat dengan duduk, bahkan posisi tidur. Keindahan tersebut tentunya memberikan kenyamanan kepada kita yang melaksanakannya.

Fleksibilitas juga dituntut dari seorang *entrepreneur* . Ia harus selalu bisa menyikapi semua kondisi dan situasi yang tak terduga, baik masa mudah, sulit, kaya, atau rugi. Ia juga dituntut luwes untuk menghadapi mitra-mitranya. Memahami kebutuhan konsumen dan cepat beradaptasi dengan segala kondisi.

Fleksibilitas dalam bisnis juga bisa dilakukan dengan memilih aktivitas yang berada dalam kemampuan dan keahlian kita, mendahulukan yang mudah dan ringan tapi menghasilkan keuntungan besar, mendahulukan yang mudah dari yang sulit, mendahulukan yang lebih bermanfaat, mendahulukan kualitas produk kita, dan hal-hal lainnya.

Keempat, kemampuan memanfaatkan waktu. *Demi masa. Sungguh, manusia berada dalam kerugian.* (QS Al-`Ashr [103]: 1-2)

Ayat ini tentu sangat akrab di telinga kita, dan maknanya pun sudah sangat familiar. Bahwa manusia sedang berada dalam kerugian, kecuali tiga kategori manusia: (1) orang beriman; (2) beramal saleh; dan (3) saling menasihati dalam kebenaran.

"Rugi" bagi seorang *entrepreneur* adalah kata yang sangat dijauhi. Para pengusaha akan semaksimal mungkin menghindari kerugian. Namun banyak dari kita yang melupakan kerugian waktu. Waktu bagi seorang pebisnis harus dimasukkan dalam kategori modal, layaknya modal uang yang harus digunakan dengan maksimal. Waktu harus diperhatikan secara detail, dan jangan sampai ada yang terbuang sedikit pun. Dalam hadis Rasulullah Saw. dikatakan, "*Pergunakan waktu luangmu sebelum datang sempitmu.*"

Seorang pengusaha dituntut lihai memanfaatkan waktu dan memprioritaskan segala urusannya, tanpa harus mengesampingkan keseimbangan hidupnya. Sebagaimana yang dipaparkan sebuah hadis, "*Seseorang yang berakal--selama akalnya tidak terkalahkan (oleh nafsu nya)--hendaknya memiliki saat-saat (untuk melakukan sesuatu); saat dia berdialog dengan Allah; saat dia melakukan introspeksi terhadap dirinya; saat dia berpikir tentang ciptaan Allah; dan saat dia memenuhi kebutuhan makan dan minumnya.*" (HR Ibn Hibban)

Kelima, percaya diri. **"Tinggalkan apa yang meragukanmu kepada apa yang tidak meragukanmu. Sebab, kebenaran adalah ketenangan hati, sedangkan kebohongan adalah keraguan." (HR AlTirmidzi)**

Apa yang akan terjadi jika seorang *entrepreneur* tidak percaya diri? Ia ragu dengan keputusannya. Ia tidak memercayai dirinya bisa menjalankan usaha. Ia ragu bahwa produknya akan diterima oleh pasar. Kesuksesan Khadijah adalah buah dari kepercayaan dirinya. Khadijah yakin bisa mempekerjakan karyawan laki-laki. Ia yakin produknya diterima oleh pasar. Bahkan, dalam mengeluarkan sedekah pun, Khadijah percaya bahwa dirinya tak akan miskin meski hartanya telah diserahkan untuk dakwah.

Keenam, optimisme. "*Aku bersama prasangka hambaKu.*" (Hadis Qudsi)

Setelah percaya diri, akan timbul rasa optimistis. Semangat dan keyakinan positif dalam diri. Berpikir positif tentu akan melahirkan energi positif juga. Alam bawah sadar kita memang memiliki energi yang luar biasa. Ketika kita berpikir sukses, kesuksesanlah yang akan diraih. Begitu pula sebaliknya, ketika kita berpikir gagal, tunggulah kegagalan.

Bagi seorang *entrepreneur*, bagaimanapun kondisi bisnis yang dialami, tetaplah berprasangka baik kepada Allah. Umar r.a. pernah melontarkan sebuah kalimat penuh optimisme, "Seandainya ada pengumuman bahwa tidak ada yang masuk surga kecuali satu orang, aku berharap akulah yang seorang itu." Tentunya, optimisme harus dibarengi dengan dasar-dasar yang benar, bukan sekadar mimpi belaka.

Ketujuh, belajar dari pengalaman. "*Seorang mukmin tidak akan terjatuh dua kali dalam lubang yang sama.*" (HR Al-Bukhari dan Muslim)

Karena hidup di dunia ini adalah proses, menjadi orang baik adalah proses, menjadi hamba yang saleh adalah proses. Maka, kesalahan dan

kegagalan tentu menjadi hal yang lumrah. Kesalahan bukan untuk diulangi, melainkan untuk pengalaman dan pelajaran. Banyak hal baru yang kita ketahui pun berawal dari kesalahan-kesalahan.

Bagi para pebisnis pemula, manis-asin pengalaman tentu akan banyak didapatkan. Belajar dari pengalaman juga bisa dengan menyimak perjalanan orang-orang sukses, kegagalan dan kesulitan yang mereka alami. Allah Swt. memberikan kesempatan kepada hamba-hamba-Nya untuk bangkit dari keterpurukan dan tidak mengulangi kesalahan:

Dan (juga) orang-orang yang apabila mengerjakan perbuatan keji atau menzalimi diri sendiri, (segera) mengingat Allah, lalu memohon ampunan atas dosa-dosanya, dan siapa (lagi) yang dapat mengampuni dosa-dosa selain Allah? Dan mereka tidak meneruskan perbuatan dosa itu, sedang mereka mengetahui.(QS Âli `Imrân [3]: 135)

Itulah tujuh poin bekal menjadi *entrepreneur* sejati yang juga dimiliki para pebisnis sukses lainnya. Islam telah mengaturnya sejak ribuan abad silam. Tujuh konsep ini juga mengingatkan saya pada sebuah buku *bestseller* yang sering menjadi rujukan para Muslim, yaitu *The Seven Habits of Highly Effective People* karya Steven Covey. Hal ini persis dengan apa yang dikatakan oleh putra-putra Nabi Ya`qub a.s., yang diabadikan oleh Al-Quran, *Inilah barang-barang kita, dikembalikan kepada kita*. Kita mengabaikan konsep ajaran Islam, tetapi justru mengambilnya dari orang lain.

Konsep Islam tentu jauh lebih sempurna dari apa yang dikatakan oleh Steven Covey. Jika orang Barat mulai menerapkan tujuh konsep ini dalam pribadi mereka, seharusnya hal tersebut sudah melekat sejak lama dalam diri seorang Muslim yang senantiasa berpegang kepada Al-Quran dan Sunnah.

Selamat menjadi pribadi Khadijah masa kini![]

EPILOG

Alhamdulillah. Pada akhirnya, semua ini mengingatkan saya pada sebuah percakapan singkat dengan seorang lelaki yang darahnya mengalir dalam diri saya. Ia tak berijazah, tak bertitel, tak pernah mengenakan *style* dasi dan jas seperti orang-orang kantoran. Ia hanya pedagang: dahulu pedagang telur, beralih pedagang sapu, kemudian berdagang bahan, pernah juga berdagang jam.

Dalam percakapannya, ia memotivasi saya untuk berbisnis. Ia menjelaskan kepada saya mengapa umat Islam harus kaya. Sebab, katanya, tugas kita sebagai khalifah bumi, memimpin dunia, berdakwah, semua itu memerlukan uang. Karena dalam Islam ada ibadah zakat, haji, sedekah, menyantuni anak yatim, dan yang lainnya.

Ia juga mengajari saya sebuah visi yang sering kali kita lupakan,*"Barangsiapa menjadikan dunia ini sebagai satu-satunya tujuan akhir, niscaya Allah akan menyibukkan dia dengan (urusan dunia itu), Allah pun akan membuatnya miskin seketika, dan ia akan tercatat (ditakdirkan) merana di dunia ini. Namun, barang siapa menjadikan akhirat sebagai tujuan akhirnya, Allah akan mengumpulkan teman-teman untuknya, Allah akan membuat hatinya kaya, dan dunia akan takluk serta menyerah kepadanya."*(HR Ibn Majah dan Al-Tirmidzi)

Terima kasih untuk lelaki itu: Ayah saya.[]

CATATAN AKHIR

[1] Khoirul Amru Harahap, Rahasia Sukses Bisnis Khadijah, h.120.

[2] Muhammad Abduh Yamani, Khadijah: Drama Cinta Sang Nabi, h.

[3] Khoirul Amru Harahap, Rahasia Sukses Bisnis Khadijah, h. 133.

[4] Khoirul Amru Harahap, Rahasia Sukses Bisnis Khadijah, h. 135.

[5] Valentino Dinsi, Jangan Mau Seumur Hidup Jadi Orang Gajian, h. 2.

[6] Dr. Muhammad Syafi'i Antonio, Muhammad Saw. The Super Leader Super Manager.

[7] Qirath adalah upah atau gaji dalam bentuk dinar atau dirham.

KEPUSTAKAAN

Abdul Mun`im Muhammad, *Khadijah The True Love*

Story of Muhammad Saw, Jakarta: Penerbit Pena, 2006

Andrew Ho dan Aa Gym, *The Power of Network Marketing*, Bandung: MQS Publishing, 2006

Bambang Trim, *Business Wisdom of Muhammad Saw.*, Bandung: Salamadani, 2008

Faif Yusuf, *Rahasia Jadi Entrepreneur Muda*, Bandung: Mizan, 2008

Khoirul Amru Harahap, *Rahasia Sukses Bisnis Khadijah*, Tangerang: QultumMedia, 2008

M. Quraish Shihab, *Berbisnis dengan Allah*, Tangerang: Lentera Hati, 2008

Mike Rini Sutikno, Novita Widya, *Mompreneur: Super mom Jadi Pebisnis*, Jakarta: meBook, 2009

Valentino Dinsi, *Jangan Mau Seumur Hidup Jadi Orang Gajian*, Jakarta: Let's Go Indonesia, 2004

_____, *Jangan Mau Seumur Hidup jadi Orang Gajian # 2*, Jakarta: Let's Go Indonesia, 2009

TENTANG PENULIS

Hobi berdagang sejak duduk di bangku SD. Hobi tersebut terus dijalani hingga di bangku kuliah. Pernah jualan nasi goreng, jilbab, mukena, pin, bahkan pernah punya hobi membuka bazar di acara-acara. Punya cita-cita mendirikan butik, salon, dan rumah sakit islami. Saat ini sudah mengembangkan bisnisnya di dunia maya dengan membuka butik *online* beralamat www.gamiscollection.com dan www.noerbutikmuslim.com dengan *reseller* di beberapa kota.

Penulis pernah mengenyam pendidikan di Sekolah Tinggi Ilmu Ushuluddin Darul Hikmah. Saat ini masih menyelesaikan studinya di Komunikasi Massa FISIP, Universitas Indonesia. Tulisannya pernah dimuat di beberapa majalah dan media *online*. Buku ini adalah buku ketiga yang ia tulis. Sebelumnya, ia telah menerbitkan buku berjudul *Keep Smiling for Mom* yang diterbitkan oleh Mizania, dan *Penulis Romantis* oleh Grafindo.

Catatan kecilnya bisa dibaca di blog pribadinya astynich.multiply.com. Penulis bisa dihubungi di alamat email:

its_azti@yahoo.com.[]

Table of Contents

Apresiasi atas Belajar Bisnis Kepada Khadijah
Pengantar Anne Rufaidah
Mengapa Berbisnis?
Ketika Wanita Berbisnis
Sarana Mengaktualisasikan Diri
Tantangan dalam Berbisnis
Wanita Berbisnis dalam Pandangan Islam
Business Women itu Bernama Khadijah
Langkah-Langkah Meraih Kesuksesan
Kunci Sukses Khadijah
Saatnya Berbisnis
Dan Rasul pun Berbisnis
Selamat Datang Khadijah Masa Kini
Epilog & Catatan Akhir
Kepustakaan
Tentang Penulis

This file was downloaded from Z-Library project

Your gateway to knowledge and culture. Accessible for everyone.

z-library.sk z-lib.gs z-lib.fm go-to-library.sk

Official Telegram channel

Z-Access

https://wikipedia.org/wiki/Z-Library